

Міністерство освіти і науки України

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ПВНЗ «Міжнародна академія сертифікації бухгалтерів і аудиторів»

Громадська спілка «Палата аудиторів та бухгалтерів України»

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України

Інститут економіки та прогнозування НАН України

Північно – східний науковий центр НАН України

Білоруський національний технічний університет

Магдебурзький університет імені Отто-фон-Геріке, Німеччина

Мішкульський Університет, Угорщина

Вища школа менеджменту охорони праці в Катовіцах, Польща



ТРУДИ XV-ої Міжнародної науково-практичної конференції

**Дослідження та оптимізація економічних
процесів
«Оптимум - 2019»**

4-6 грудня 2019 р.

Харків – 2019

**Труди XV-ої Міжнародної науково-практичної конференції
«Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2019»
4-6 грудня 2019 р. – Х. : НТУ «ХПІ», 2019 р. - 207 с.**

Труди відтворюються безпосередньо з авторських оригіналів.

ПРОГРАМНИЙ КОМІТЕТ

ГОЛОВА

Сокол Є.І., д.т.н., професор, ректор
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

СПІВГОЛОВА

Марченко А.П., д.т.н., професор,
проректор НТУ «ХПІ»

ЧЛЕНИ ПРОГРАМНОГО КОМІТЕТУ

Пилипенко А.А., д.е.н., професор,
завідуючий кафедрою бухгалтерського
обліку Харківського національного
економічного університету ім. Семе́на
Кузне́ця;

Гриценко А.А., д.е.н., заступник
директора Інституту економіки та
прогнозування НАН України;

Бубенко П.Т., д.е.н., виконавчий
директор Північно-східного наукового
центру НАН України;

Маслак О.І., д.е.н., професор, завідувача
кафедрою економіки Кременчуцького
національного університету ім. Михайла
Остроградського;

Сажнович Т.О., к.е.н., завідувачий
кафедрою економіки і організації
машинобудівного виробництва
Білоруського національного технічного
університету;

Райхлінг П., директор інституту
міжнародних фінансів Магдебургського
університету ім. Отто фон Геріке, м.
Магдебург, Німеччина;

Коціські Д., декан економічного

факультету Мішкольського університету,
Угорщина;

Алексєєв І.В., д.е.н., професор,
заступник навчально-наукового
інституту, завідувачий кафедрою
фінансів, Львівська політехніка;

Маліков В.В., к.е.н., професор,
завідуючий кафедрою обліку і аудиту
Харківського національного
автодорожнього університету;

Манойленко О.В., д.е.н., професор
директор навчально-наукового інституту
Економіки, менеджменту і міжнародного
бізнесу НТУ «ХПІ»;

Перерва П.Г., д.е.н., професор,
завідуючий кафедрою менеджменту
інноваційного підприємництва та
міжнародних економічних відносин;

Міщенко В.А., д.е.н., професор,
завідуючий кафедрою міжнародного
бізнесу та фінансів;

Сисоєв В.В., д.е.н., к.т.н., професор,
завідуючий кафедрою економіки та
маркетингу.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голова

Манойленко О.В., д.е.н., проф.
директор навчально-наукового інституту
Економіки, менеджменту і міжнародного
бізнесу НТУ «ХПІ»

Заступник Голови

Строков Є.М., к.е.н., доц. каф.
економічного аналізу та обліку

Якименко-Терещенко Н.В., д.е.н.,

проф., завідувача кафедрою
економічного аналізу та обліку;

Давидюк Т.В., д.е.н., проф. каф.
економічного аналізу та обліку

Мехович С.А., д.е.н., проф. каф.
економічного аналізу та обліку;

Побережна Н.М., к.е.н., доц. каф.
економічного аналізу та обліку;

Юр'єва І.А., к.е.н., доцент каф.
економічного аналізу та обліку

СЕКРЕТАРІАТ

Відповідальний секретар

Строков Є. М., к.е.н., доц. кафедри
економічного аналізу та обліку

Заступники

відповідального

секретаря

Побережна Н.М., к.е.н., доц. каф.
економічного аналізу та обліку;

Колєсніченко А.С., к.е.н., ст. викл. каф.
економічного аналізу та обліку;

Мартінова В.В., інженер каф.
економічного аналізу та обліку

СЕКЦІЯ 1 - ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

БЕЛІНСЬКА М.С., студ., Навчально-науковий інститут обліку, аналізу та аудиту

СТОРОЖУК Т.М., канд. екон. наук, доц., Університет державної фіскальної служби України

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЗВІТНОСТІ

Організація продуктивної фінансової діяльності підприємства припускає вирішення низки актуальних питань, головним з яких постає проблема пошуку оптимальних шляхів підвищення ефективності фінансової діяльності. Актуальність цього питання полягає у тому, що для ефективного управління фінансовими засобами підприємства та досягнення високих результатів необхідно здійснювати оцінку ефективності фінансової діяльності кожним суб'єктом господарювання індивідуально.

Проблеми організації фінансової діяльності підприємства знайшли широке відображення у наукових працях таких вчених, як: М. М. Бердар, С. Д. Джерелейко, Т. П. Міхневич, М.Ю. Аверіна та інших.

Для кожного підприємства варто чітко орієнтуватися в складному лабіринті ринкових відносин, а саме: правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, формувати стратегію подальшого розвитку, аналізувати фінансовий стан, як свого підприємства так і підприємств – партнерів, конкурентів, визначати ризики, невизначеності та можливості підприємства тощо.

Оцінити фінансовий стан підприємства – означає визначити здатність (спроможність) підприємства фінансувати свою діяльність. Він характеризується забезпеченістю фінансовими та виробничими ресурсами, які необхідні для звичайного функціонування підприємства, доцільністю їх розміщення та ефективністю використання, фінансовими взаємовідносинами з іншими юридичними та фізичними особами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю [1].

Для вирішення завдання підвищення ефективності фінансової діяльності та отримання бажаних результатів

необхідно розробити чіткі шляхи, які будуть націлені на поліпшення використання капіталу підприємства, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємствах резерви підвищення їх ефективності, а також визначити основні чинники, що сприятимуть цьому [3].

До шляхів підвищення ефективності фінансової діяльності можна віднести:

- покращення ліквідності, доходності та зменшення ризиків підприємства шляхом збалансованого управління ними, що зумовить зменшення ризиків втрати платоспроможності та збільшить дохідність підприємства;

- забезпечення постійного пошуку резервів зростання прибутку, які можуть втілюватися за рахунок збільшення обсягу продукції, зниження витрат в процесі виробництва та реалізації продукції, покращення системи оплати праці, впровадження НТП для підвищення продуктивності праці та покращення якості продукції;

- удосконалення стратегії збуту продукції, підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом ініціювання створення нового виду продукції та підвищення її якості і ціни;

- вдосконалення системи управління капіталом підприємства, особливо його формування та використання;

- приймати управлінські рішення, які є логічними, заснованими на достовірній інформації і точних розрахунках, раціональними та не залежними від емоцій та упереджень;

- поліпшення ефективності стратегії управління підприємством за рахунок визначення, обґрунтовування та реалізації довгострокових цілей суб'єкта господарювання;

- здійснення оцінки результатів діяльності підприємства з метою підвищення ефективності управління прибутковістю.

Для більш ефективного управління фінансовою діяльністю підприємства необхідно перш за все враховувати специфіку сфери, в якій воно веде діяльність, приділяти особливу увагу дослідженню ринку, проводити періодичний аналіз та комплексну оцінку фінансового стану підприємства для виявлення недоліків та слабких місць в його діяльності та негайного їх виправлення [4].

Таким чином, на підприємствах існує проблема ефективного використання фінансових ресурсів та знаходження оптимальних шляхів для підвищення його фінансової діяльності. Це спричинено тим, що управління фінансовими ресурсами зазвичай

проводиться як реакція на проблему, а не протидія для запобігання виникнення проблеми. Тому для уникнення спірних ситуацій необхідно постійно аналізувати стан та результати фінансової діяльності підприємства за допомогою показників оцінки ефективності роботи підприємства. Доцільно розробляти фінансову стратегію, яка буде адаптована до трансформацій в зовнішньому і внутрішньому середовищах та буде дієвою щодо управління фінансовими ресурсами. Неефективне управління фінансовими ресурсами може призвести до негативних наслідків, при яких фінансові показники значно погіршуються та до збитковості підприємства. Основним джерелом інформаційного забезпечення аналізу, планування та стратегічного прогнозування є бухгалтерський облік та звітність підприємства.

Список літератури:

1. Бердар М.М. Управління процесом формування і використання фінансових ресурсів підприємства // *Актуальні проблеми економіки*. 2008. №5. С.133-138;
2. Джерелейко С.Д. Управління фінансовими ресурсами промислових підприємств. URL http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2010_1/156.pdf;
3. Міхневич Т.П. Шляхи підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства. URL http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2012/Economics/7_110613.doc.html;
4. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. URL <http://www.sworld.com.ua/konfer29/420.pdf>.

ТАНЧАК Я.А., к.е.н, доц. каф. фінансів, банківської справи та страхування, ЛННІ «Університет банківської справи»
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-1787-4516>

ПРОБЛЕМАТИЧНІ АСПЕКТИ ГРАНТОВОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Сектор підприємництва являється чи не найважливішою рушійною силою економічного розвитку країни, займаючи лівову частку у формуванні дохідної частини бюджету держави. І, тут важливо зробити акцент не стільки на великому бізнесі, який в Україні в основному працює в тіні, як на малому та середньому, який через певну систему бар'єрних факторів не може розвиватися і функціонувати ефективно.

На сьогодні, попри всі проблемні питання в секторі підприємництва, існує й ряд стимуляційних факторів та важелів, які можуть фінансово підтримати бізнес в Україні і допомогти йому розвиватись. Однак, на жаль, мало хто із підприємців ними користується. Серед таких інструментів важливе місце належить

грантам. Під поняттям «грант» розуміють безоплатну допомогу у грошовій або іншій формі, що надається громадянами та юридичними особами підприємству, організації, установі, ініціативній групі або приватній особі для реалізації заявленого проекту в тій чи іншій сфері діяльності.

Постає питання, якщо грантове фінансування таке вигідне для бізнесу, чому ж підприємці так мало його використовують? Насправді, отримати грант на розвиток вже існуючого бізнесу, його започаткування чи реалізацію певного проекту є вже й не так просто, як здається. Існує певна процедура в отриманні додаткового фінансування і залученні донорів. Так, для отримання гранту необхідно, по-перше, підприємству розробити концепцію продукту. Друге – написати проект для отримання додаткового фінансування. Третє – знайти відповідну програму/інструмент додаткового фінансування. Четверте – заповнити конкурсну заявку на основі вже написаного вами проекту та подати її на розгляд [1].

На сьогодні українські підприємства та організації можуть брати участь у низці програм, включаючи, але не обмежуюсь: Horizon 2020, COSME, Erasmus, LIFE, Creative Europe та інші [1].

Однак, на сьогодні існує ряд проблемних питань в отриманні грантів зі сторони підприємців, зокрема:

- відсутність робочої-проектної групи на підприємстві, незнання, не зацікавленість та бажання отримати інформацію стосовно грантів;
- небажання писати грант, адже за отримані кошти донор вимагає строгої звітності та відповідальності, оскільки виділення коштів передбачається лише на конкретний проект, а це інша методика розпорядження коштів, ніж та, до якої підприємці звикли. Тому, власникам бізнесу простіше отримати кредит під великі відсотки, ніж подати заявку на отримання гранту;
- страх відповідальності за отримані кошти;
- приведення фірми у повний порядок.

Варто зауважити, що зі сторони донорів, які оголошують конкурси на отримання грантів та виділяють кошти теж є ряд проблем, а саме: безвідповідальність в отриманні гранту зі сторони підприємця, не звиклість до фінансової дисципліни; несвоєчасна звітність; розкрадання коштів; корупція; нестабільна політично-економічна ситуація в країні; обман донора, неправдива подача інформації.

Висновки: як бачимо, для розвитку підприємництва в Україні є всі можливості. І грант є тим важливим фактором фінансової підтримки бізнесу. Однак, на жаль, далеко не всі підприємці знають про таку можливість, а з тих хто знає, невелика частина бізнесменів користується нею. Адже, у вітчизняному бізнесі є ряд проблемних питань, а донори перед підписанням грантової угоди ставлять свої вимоги, на які підприємці не хочуть погоджуватись. Тому, на нашу думку, сектору підприємництва все ж таки варто розірвати стару методику ведення бізнесу, трансформуватися, функціонувати і розвиватися за європейськими нормами і вимогами.

Список літератури:

1. Недбай В. Через грант до розвитку бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2018/09/granty-dlya-biznesy-ne-kosmichni-tehnologii.html>

ГАЛЬКІВ Л.І., д-р. екон. наук, проф., кафедра менеджменту організацій, Національний університет «Львівська політехніка», ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-5166-8674>

ТИМЧИНА Ю.А., студ., Національний університет «Львівська політехніка»

РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА (ОРГАНІЗАЦІЇ, УСТАНОВИ)

В сучасних ринкових умовах України та в умовах її євроінтеграції важливим чинником стабільного розвитку українських підприємств є їх конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Як свідчить досвід міжнародних підприємств, важливим фактором їх стабільного розвитку є інноваційна діяльність, яка їм забезпечує конкурентні переваги та високі темпи розвитку [1].

На нашу думку, суттєві конкурентні переваги будь-якого підприємства «лежать» не в «товарній площині», а в «процесній площині» – площині внутрішніх взаємовідносин між структурними підрозділами та працівниками самої компанії, а також зовнішніх взаємовідносин структурних підрозділів та працівників з наявними та потенційними контрагентами. Ми вважаємо, що при

сучасних технологіях товар можна скопіювати в дуже короткий термін [3]. І тому, товарна конкуренція не дає переваг підприємству на довгий період комерційної його діяльності. Більше того, ми переконані, що процесні взаємовідносини між контрагентами – це той унікальний аспект комерційної діяльності, котрий важко скопіювати та надасть підприємству конкурентну перевагу на тривалий термін. Але, не на завжди.

Слід зазначити, що вище вказані взаємовідносини повинні бути вигідними всім її «сторонам». Тобто, ми ведемо мову про стратегію взаємовідносин між контрагентами «win - win» («виграш - виграш»), коли всі сторони, задіяні в комерційній діяльності підприємства отримують виграш від синергії взаємодії. Ця взаємодія, на нашу думку, повинна полягати у спільній праці щодо завоювання лояльності наявних споживачів та зацікавленість товарами підприємства потенційними споживачами. Причому, ми маємо на увазі, потенційних споживачів з ринку не лише товарів-аналогів (тобто, аналогічних товарів, які продають конкуренти), а й товарів-замінників [2]. В останньому випадку мова йде про перенаправлення фінансових витрат споживачів з одних товарів на товари нашого підприємства. А для цього потрібно, на нашу думку, знати споживчу цінність, яку в своїй уяві «закладає» потенційний споживач нашої продукції при її назві. Ми впевнені, що для цього потрібно знати наші можливості їх задоволення нашим товаром. А це, ми називаємо, управляти ринком споживачів, їх потребами, тобто, створити стратегію «голубого океану» – інноваційну стратегію створення нового споживчого ринку, побудованого на основі аналізу споживчих потреб споживачів, шляхом підвищення дії споживчої характеристики, на яку покупці найбільше звертають увагу, зменшення дії споживчої характеристики товару, на яку покупці менше звертають увагу та мінімізувати дію споживчої цінності продукції, яку споживачі не вважають важливою для прийняття рішення.

Ми готові запропонувати власну розробку алгоритмованого процесу розробки стратегії досягнення конкурентних переваг будь-якої організації. Вона ґрунтується на поєднанні відомих вчень-методів та, на нашу думку, дає потрібний результат при залученні оптимальної кількості додаткових ресурсів. На нашу думку, будь-які плани чи бажання власників та то-менеджменту підприємства повинні базуватися на аналізі поточного стану. І тут

незамінним помічником є SWOT-аналіз [5]. Застосування механізмів цього аналізу дає можливість розуміти власникам та топ-менеджменту підприємства «хто ми є та яке наше місце в глобальному конкурентному середовищі». Слід зазначити, що вище вказаний аналіз дає можливість дослідити його внутрішнє та зовнішнє середовища. Логічним завершенням вище вказаного дослідження підприємства вважається вияв його сильних та слабких сторін, а також можливостей і загроз ринку, на якому це підприємство зараз здійснює свою комерційну діяльність.

Ми ж пропонуємо на цьому не зупинятися, а продовжити аналіз підприємства та ринку, як наявного так і потенційного, на предмет очікувань покупців щодо споживчих цінностей пропонованих товарів. Для цього найкраще, на нашу думку, підходить методика, описана в «Стратегії голубого океану» У. Чан Кіма. В даній роботі автор оперує терміном «інновація цінності», яка, на його думку, досягається лише тоді, коли вся система діяльності підприємства в напрямках споживчої цінності, ціни та витрат скоординована настільки, що підприємство отримує синергічний ефект у вигляді стрибка цінності для покупців та компанії.

Маючи результати SWOT-аналізу поточного стану підприємства, підсилені розумінням та бажанням «які ми маємо бути», постає логічне питання: «Як дійти з поточного стану підприємства у стан «бажаний»?». І тут, на нашу думку, доречним буде застосування теорії обмежень системи (ТОС). Слід зазначити, що розробка плану дій на основі цієї теорії дає можливість застосувати «сценарний» підхід до процесу стратегування та до формалізації стратегії розвитку підприємства. Такий підхід є можливим з огляду на логіку побудови правильних бізнес-процесів «якщо..., то...». Тобто, є можливість передбачити, як зміна одного явища вплине ні інші та підприємства, в цілому. А правильні передбачення дають можливість або скористатися позитивним результатом впливу, або розробити заходи щодо зменшення дії чи нейтралізації негативного результату впливу [6].

Отже, будь-яке підприємство, яке працює на локальному українському чи глобальному світовому ринках зможе стабільно розвиватися, маючи конкурентні переваги над іншими підприємствами. Конкурентні переваги варто шукати як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищах компанії. Для цього, на нашу думку, повинна бути створена команда

стратегування, яка щоденно працює у вище вказаному напрямку. Робота працівників цієї команди повинна бути зосереджена на знаходженні інноваційної споживчої цінності наявних та потенційних товарів, які продукує підприємство. Слід зазначити, що в полі зору цієї команди повинні бути як ринки-аналоги, так і ринки-замінники [7]. Найпростіша та найдієвіше методологія щодо розробки інноваційної стратегії, на нашу думку, є поєднання певних методів та механізмів SWOT-аналізу, розробки стратегії «голубого океану» та теорії обмежень системи. Тим більше, що таке поєднання дає можливість: застосувати «сценарний» метод стратегічного розвитку підприємства, забезпечити його конкурентні переваги, ефективно провадити комерційну діяльність та отримати позитивну динаміку щодо чистого прибутку.

Список літератури:

1. Геець В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геець, В.П. Семіноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.;
2. Інноваційна стратегія українських реформ / А.С. Гальчинський, В.М. Геець, А.К. Кінах, В.П. Семіноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.;
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. / Н.В. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.;
4. Черкасова Т.І. Стратегія та контроль інноваційного розвитку підприємства / Т.І.Черкасова, І.В.Палагіна. – Одеса: Астропринт, 2010. – 310 с.;
5. Інноваційна політика : навч. посіб. / Б.М. Андрушків, Ф.В. Бортняк, Ю.Я. Вовк [та ін.]. – Тернопіль : ТзОВ “Терно-Граф”, 2012. – 484 с.;
- 6.Макаренко І. П. Проблеми інноваційної політики України в умовах реформування економіки // Економіст. – № 4 – 2005. – С. 40–44;
7. Новицький В. Імперативи інноваційного розвитку / Новицький В. // Економіка України. – № 1 – 2007. – С. 45-48.

ДАЛЬЧЕНКО А.В., Одеська державна академія будівництва та архітектури

НАПРЯМИ ПОКРАЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Управління персоналом підприємства є основою його діяльності, про ефективність якого свідчать високі результати підприємницької діяльності та конкурентоздатність. Основною метою управління трудовими ресурсами є забезпечення мінімізації витрат підприємства на формування та утримання трудових ресурсів, максимізація результатів від їх використання. Завдання управління трудовими ресурсами на підприємстві полягають у

наступному: формування чисельності та якісного складу працівників підприємства; вибір ефективних форм залучення трудових ресурсів; створення необхідних організаційних та економічних умов для поєднання економічних інтересів працівників з інтересами підприємства; забезпечення високих та сталих темпів зростання продуктивності праці; застосування мотивації та матеріального стимулювання персоналу. Напрями покращення ефективного використання трудових ресурсів в Україні можуть бути: активна політика держави: правове забезпечення працевлаштування, підготовки і перепідготовки кадрів;

- збільшення кількості, поліпшення якості робочих місць (створення нових та реконструкції вже існуючих робочих місць, зменшення робочих місць з шкідливими умовами праці); спрощення доступу до підприємницької діяльності;

- витрати на розвиток трудових ресурсів, що поступають з державного бюджету, від приватних фірм, мають не обкладатися податками;

- покращення використання ефективного організаційного принципу ринку праці - співпраця між підприємцями, профспілками і державою;

- запозичення досвіду зарубіжних країн щодо укладення колективних договорів на вищому національному рівні між асоціацією підприємців і керівництвом профспілок; на рівні корпорацій і окремих підприємств;

- розробка проекту для застосування на практиці загальнодоступних банків даних, що мають надавати кожному, хто шукає роботу, повну інформацію про вакантні місця по професіях, галузях і регіонах країни;

- покращення якості освіти; запровадження курсів, систем підвищення освітнього рівня безробітних, перепідготовка за професіями, що мають попит на ринку праці; організація семінарів для молодих спеціалістів, які допоможуть їм оволодіти вміннями самопрезентації, проаналізувати власні очікування, співвіднести їх з потребами ринку праці, знайти на ньому своє місце;

- державне фінансування програм ринку праці для активного розвитку трудових ресурсів включаючи: забезпечення географічної мобільності робочої сили шляхом фінансування переїзду сімей в райони, де є вакантні робочі місця, з гарантією

поліпшення матеріальних умов життя; заохочення підприємців до прийняття на роботу людей з обмеженими можливостями;

- впровадження додаткового заробітку для студентів шляхом організації оплачуваних робіт на базі місця навчання (навчального закладу);

- створення сприятливих умов для розкриття інтелектуального розвитку, ефективного застосування трудового потенціалу, впровадження ефективних фінансових і нематеріальних способів мотивації; вдосконалення системи оплати праці, розширення можливостей отримання додаткових доходів;

- високу ступінь зайнятості трудових ресурсів можливо забезпечити за рахунок створення нових робочих місць не тільки у конкурентноспроможних галузях але й тих, що потребують відновлення за рахунок інвестицій;

- управління ефективним використанням трудового потенціалу, постійне забезпечення покращення його якості (за рахунок оцінки головних показників стану трудового потенціалу); забезпечення відповідності трудового потенціалу вимогам міжнародного рівня; підтримка висококваліфікованих спеціалістів.

Список літератури:

1. Окландер Т.О., Шубьонкіна В.О. Проблеми оцінювання стану трудових ресурсів в Україні / Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. Зб. наук. праць. Вип. 30. 2018 . С. 4-8

ГОЛИШЕВА Є.О., канд. екон. наук, доц., ст. наук. співробітник, Сумський національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7788-9897>

ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СІЛЬСЬКО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

Україна вже не перший рік є одним із провідних експортерів пшениці, ячменю, кукурудзи, вівса, жита та олійних культур. Родючі землі та помірний клімат дають аграрним підприємствам сильні конкурентні переваги. Тому так важливо допомогти реалізувати потенціал українських аграрних підприємств. Особливості та тенденції розвитку аграрного ринку України:

- рейдерські захоплення сільськогосподарських

підприємств [1]. Нестабільність судової та правоохоронної систем України дає можливість не тільки блокувати роботу успішних підприємств, а й навіть неправомірно ними заволодіти. І хоча рівень успішності налагодження роботи після рейдерських захоплень постійно зростає, а їхня кількість зменшується, цей фактор все ще має сильний вплив у межах аграрної сфери в Україні;

- особливості аграрних підприємств України [2]. З огляду на історичні особливості розвитку аграрного сектора, українські підприємства характеризуються закритістю від зовнішнього світу, складною структурою управління і комунікації, відсутністю стратегії розвитку, нездатністю шукати інформацію, аналізувати ринок, подавати свою компанію іноземним партнерам;

- експорт курятини на європейський ринок [3]. Хоча Європейський союз під тиском місцевих виробників перекрив юридичну можливість, яка дозволяла українським виробникам експортувати курячі грудки з кістками всередині (які з того часу почали називати «розріз Бетмена») та уникати тарифів, оскільки продукт відрізнявся від курячого філе. Європейський союз має намір збільшити квоту на імпорту курячого філе з України з 20 тис. тон до 50 тис. тон, за одними даними, або навіть до 70 тис. тон за іншими. Варто відзначити, що в 2015 році українські виробники не експортували куряче філе в Європу взагалі, а вже в 2017 році експорт сягнув 27 тис. тон. Тому така зміна квоти стане досить перспективною;

- нарощування експорту аграрної продукції в Люксембург [4]. Зараз ведуться переговори про укладення міждержавної угоди про економічне співробітництво між Україною і Люксембургом. Це дозволить Україні збільшити експорт. Тільки в 2018 році товарообіг між країнами склав майже 90 млн дол. США. Також Люксембург входить до ТОП-10 інвесторів України. У цьому контексті Україна зацікавлена в експорті зернових і зернобобових культур в Люксембург;

- збільшення експорту томатної пасти в Європу [5]. Сьогодні в Україні в сфері виробництва томатної пасти працює 38 підприємств. Україна займає 10 місце в світі і 3 місце в Європі за обсягом виробництва томатної пасти. Обсяг ринку томатної пасти в Європі – 1 млн тон. Тому українські виробники просять ЄС та український уряд збільшити безмитну квоту на ввезення томатної пасти з 13 тис. тон до 50 тис. тон. Це дозволить знизити ціну на

продукцію і зробить її більш конкурентоспроможною на європейському ринку.

Список літератури:

1. Рік 2018-й: новий рекорд і нові проблеми [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/rik-2018-y-novyy-rekord-i-novi-problemy>;
2. Цибульська С. Майстер-клас з розвитку експортного спрямування агропідприємства [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://propozitsiya.com/ua/master-klass-iz-rozvitku-eksportnogo-napryamku-agropidpriemstv>;
3. Livingstone E. Chicken Kiev baron on course for big EU trade win [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.politico.eu/article/yuriy-kosyuk-ukraine-chicken-kiev-baron-on-course-for-big-eu-trade-win/>;
4. Степан Кубів у Люксембурзі зустрівся з Роменом Шнайдером, Міністром соціальної політики, сільського господарства, виноробства і розвитку землеробства [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <https://bit.ly/2Fvj18i>;
5. Аграрии просят увеличить евроквоты на томатную пасту почти в 4 раза [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/news/ukraina/agrarii-prosyat-uvlichit-evrokvoty-na-tomatnyu-pastu-pochti-v-4-raza/>;
6. Голишева С.О. Аналіз конкурентоспроможності сільськогосподарських комплексів України та Польщі // Вісник ШНАУ. Серія «Економіка і менеджмент». – 2019. – №1 (80). – С. 31-37.

MELNYK A.O., d-r of economic sciences, prof., head of the department of business economics

VOLOSHCHUK Y.V., student

INVESTMENT CLIMATE OF UKRAINE

The events of recent years have greatly influenced the country's economic system. The conflict in eastern Ukraine, the annexation of Crimea, political and economic instability have led to a decline in foreign investment, in particular foreign investors face uncertainty about how well their investments in Ukraine are protected during armed conflict and military occupation. Today, Ukraine cannot achieve economic development at the expense of its own financial resources and needs to attract foreign funds.

The purpose of the study is to analyze the investment environment, to identify the main factors that impede the attraction of foreign direct investment in the country's economy. Given this, it is necessary to solve a number of tasks, including:

- to study the current state of investment activity in Ukraine;
- substantiate the need to invest in the economy of Ukraine;
- to propose ways to improve the investment climate in Ukraine.

The object of this study is the investment climate, as a set of

social, economic, organizational, legal, political, socio-cultural phenomena that determine the attractiveness and feasibility of investing in a particular industry of the country [1]. The subject of the research is theoretical and methodological approaches to managing the investment attractiveness of the enterprise.

The study of the theoretical aspects of the investment attractiveness of the state, based on the analysis of existing definitions, allowed classifying the main approaches to the definition of the term «investment attractiveness», to identify the main direct and indirect factors influencing the country's investment climate and to consider the investment attractiveness as a method of regulation. As a result of the research, the definition of the concept of «investment attractiveness as a method of regulating the economy» was formed. Prospects for further research are to develop a methodology for assessing the country's investment attractiveness in general.

A characteristic feature of investment attractiveness is the duration of formation due to the implementation of a set of interrelated measures of a coherent policy of public institutions and private structures, if no significant external factors are negative. However, only one factor is enough to drastically reduce the country's attractiveness to investors. In the context of a shortage of investment resources, the entity that has its own funds or ability to attract them in one way or another always faces the choice of region, industry and enterprise where the investment project will be implemented.

There are a number of factors that affect the country's investment attractiveness. These include objective and subjective. Objectives are factors that remain unchanged or change over a long period (such as geographic features, natural climates, demographics). Subjective factors are variables that can be influenced by businesses. These factors include macroeconomic indicators (GDP, inflation rate, and interest rate), tax system (tax rate, policy), market status (enterprise competitiveness, infrastructure, export volumes, markets) [2].

For Ukraine, as a country experiencing a period of economic and economic crisis, the issue of attracting foreign investment is extremely important and important as it affects the economic and social development of the country.

Therefore, in order to improve the investment attractiveness of Ukrainian enterprises, a stable state foreign investment policy should

be formulated, which will be appropriate in the long term. A necessary element is also the development and implementation of a sound national strategy for attracting foreign investment, taking into account the main purpose and priority of development. The traditional and quite effective actions are the reduction of the tax burden, the fight against corruption, the fight against inflation, the reduction of the unemployment rate, the improvement of the legislation. This is an objective necessity and one of the most important differences of the modern world economy and international economic relations.

Thus, all the theoretical and practical recommendations made in the course of the research to evaluate the investment attractiveness of Ukraine provide an opportunity to raise the country's investment rating. This certainly provides the basis for the state to receive resources for its further economic and technological development.

Reference:

1. Denysenko, M. P. and Budiakova, O. Yu. (2018), - Modern enterprise management strategies, *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*, vol. 5(10), pp. 175- 181;
2. Olshanska, O. V. Melnyk, A. O. and Voronkova T. Ye. (2018) *Suchasni problemy ekonomichnoho rozvytku Ukraine* [Modern problems of economic development of Ukraine], DKS tsentr, Kyiv Ukraine;
3. Мельник А.О. Зовнішньоекономічні альтернативи інтеграції України в умовах світової фінансової кризи /А.О. Мельник, А. Лось // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. Вип. 104. Ч. II (у 2-х ч.) – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин, 2012. – С. 93–104;
4. Melnyk Alona The Integration vectors of Ukraine in the context of globalization / Alona Melnyk // *Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum*. – Publishing house Education and Scienec. Praha, 2014. – P. 13–22

ЗІНЮК Л.О., здобувач магістерського рівня

СВІТОВИЙ ДОСВІД У ВИЗНАЧЕННІ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Розвинута система страхування в країні є запорукою успішного функціонування економіки. Однак страховий ринок в Україні є недостатньо розвиненим для забезпечення високого соціального захисту та потребує реформування законодавчої бази, вдосконалення інвестиційної політики та інтеграції на міжнародний рівень. Саме тому важливим є дослідження функціонування зарубіжних страхових ринків, визначення рівня їх розвитку та впровадження досвіду в Україні.

Особливості функціонування та розвитку зарубіжних страхових ринків досліджували у своїх працях Заволока Л.О., Лаптів І.О., Януль І.Є., Касьянюк Т.С., Кулина Г. та інші.

Цілий ряд негативних факторів не дає страховому ринку повноцінно розвиватися, що змушує іноземних інвесторів до пошуку інших, більш привабливих варіантів вкладання коштів в сферу страхування.

Задля покращення ситуації на страховому ринку України важливим є вивчення та впровадження закордонного досвіду країн Європи, США та Японії.

Американський страховий ринок характеризується високим рівнем розвитку та впевнено лідирує у світі за всіма можливими показниками. Одним з ключових факторів стрімкого розвитку вважається високий ступінь розповсюдженості страхових послуг та значна довіра населення до наявних страхових компаній.

Діяльність страхових компаній США є надзвичайно важливою, тому цьому сектору держава приділяє особливу увагу. Правове та державне регулювання в США постійно змінюється та вдосконалюється. Система контролю за страховою галуззю вповноважена виявляти та усувати недоліки у державному нагляді, та ставить жорстокі умови перед кожною страховою компанією, діяльність якої суворо регламентується урядом [1].

Отже, багаторічний досвід розвитку високоефективної страхової системи США, яка характеризується високою стабільністю, популярністю та довірою серед населення, дозволяє їй бути найбільшою в світі за обсягом доходу.

Страховий ринок Японії характеризується високим рівнем націоналізації, що пов'язано з суворим державним регулюванням страхової діяльності. Останнім часом одним із напрямків реформування страхової галузі є лібералізація страхового бізнесу, що дозволяє іноземним страховикам доступ на ринок. Поява іноземних страхових компаній призведе до збільшення конкуренції, розширення страхових продуктів, що викличе додатковий інтерес серед споживачів [1].

Страхові компанії Японії мають у своєму штаті велику кількість кваліфікованих працівників, які активно займаються розробкою перспективних видів страхування. Зокрема у зв'язку з довго тривалістю життя населення, особливого попиту набуває медичне страхування літніх людей та пенсійне страхування [2].

Страховий ринок країн Європейського Союзу

характеризується високим рівнем ефективності та організованості. Це забезпечується створенням організації «Європейське страхування», яка забезпечує координацію діяльності усіх страхових компаній, представляє інтереси страховиків та забезпечує обмін інформацією та досвідом з метою ефективного розвитку [1].

Зокрема страховий ринок провідних країн (Великобританії, Франції, Німеччини) характеризується переважанням non-life, ніж страхування життя. Також страховий ринок європейських країн характеризується високим рівнем конкуренції, що сприяє страховим компаніям надавати якісний страховий захист за досить низьку плату [2].

Розвиток світових страхових ринків характеризується модернізацією традиційних видів страхових послуг та впровадженням IT-технологій. Зокрема у США у зв'язку із кібер-атаками та зломами корпоративних та урядових ресурсів широкого поширення набуло страхування кібер-ризиків. Хоча в більшості страхових компаній досі відсутні спеціалізовані фахівці, експерти вважають що цей вид страхування в майбутньому конкуруватиме навіть зі страхуванням життя.

Ще одним ноу-хау у сфері страхування є страхування роботів, що пов'язане з вражаючими темпами розвитку ринку робототехніки. В основному цей вид страхування буде перспективним для країн Сходу – Китаю та Японії [3].

Отже, впровадження закордонних тенденцій розвитку страхового ринку вбачається в модернізації та посиленні ефективності державного нагляду за страховою галуззю, оптимізації страхових процесів всередині страхової компанії та розробки нових перспективних страхових продуктів, приділенні особливої уваги з метою розвитку окремих ланці страхового ринку – страхування життя.

Для досягнення стабільного розвитку страхового ринку важливим є входження страховиків України в міжнародну європейську спільноту, що покращить якість страхового захисту, за допомогою використання інноваційних технологій та стимулює страхові компанії до досягнення високих рейтингів серед іноземних страховиків.

Список літератури:

1. Заволока Л.О. Світове страхування і його роль в українському страховому ринку / Л.О. Заволока, Г.В. Місілюк, І.О. Лантев, В.А. Скачедуб // Молодий вчений. – 2017. – № 5. –

С. 572-577;

2. Януль І.Є. Досвід зарубіжних країн у галузі страхування майна / І.Є. Януль, Т.С. Касьянюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – № 6. – С. 68-73;

3. Кулина Г. Світовий ринок страхових послуг в умовах зміни парадигми глобального економічного розвитку / Г. Кулина, Я. Фаріон // Світ фінансів. – 2017. – № 3(52). – С. 48-59.

ЛАХТІОНОВА Л.А., доц. каф. ІКТБО, Національний авіаційний університет

ФЕДОРЧЕНКО С.В., викл. каф. ІКТБО, Національний авіаційний університет

МОРОЗОВА Л.В., ас. каф. ІКТБО, Національний авіаційний університет

ФІНАНСОВО-АНАЛІТИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ОСНОВІ КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ

У сучасному важкому політичному й економічному становищі нашої держави постають особливо важливі питання з інноваційних та інвестиційних проблеми кластеризації підприємництва України. Проблеми стосуються аналізу інноваційних та інвестиційних питань кластеризації підприємницької діяльності країни, антикризового її управління.

Серед самих гострих дискусійних та нерозв'язаних питань можна виділити фінансово-аналітичні дослідження для інноваційного розвитку підприємництва на основі кластерного підходу та забезпечення ефективного механізму стратегічного партнерства.

Тому мета полягає у фінансово-аналітичному дослідженні інноваційного розвитку підприємництва на основі кластерного підходу і формуванні головних економічних показників такого організаційного виду діяльності.

Спочатку розглянемо основи кластерної економіки і кластерної економічної політики. Економічний кластер - сконцентрована на деякій території група взаємопов'язаних організацій (компаній, корпорацій, університетів, банків та ін.): постачальників продукції, комплектуючих і спеціалізованих послуг; інфраструктури; науково-дослідних інститутів; вузів та інших організацій, які взаємодоповнюють один одного і підсилюють конкурентні переваги окремих компаній і кластера в цілому. Кластер має властивості взаємної конкуренції його учасників, кооперації його учасників, формування унікальних

компетенцій регіону, формуванням концентрації підприємств і організацій на певній території. Кластери є однією з форм взаємодії організацій і соціальних груп.

Кластерною ініціативою називається керований процес створення і розвитку кластера. Кластерної політикою називається процес стимуляції росту кластерів і кластерних ініціатив державними і громадськими організаціями.

Виділяються наступні головні причини географічної концентрації господарюючих суб'єктів: 1) можливість отримання економічної вигоди від розподілу витрат на підтримку і розвиток загальних для декількох суб'єктів господарювання ресурсів; 2) географічна близькість, що забезпечує дешевизну і швидкі терміни поставки необхідного для бізнесу товару, надання послуги або виконання робіт; 3) концентрація суб'єктів господарювання в межах однієї територіальної місцевості сприяє поширенню неявного знання, тобто тих знань і досвіду, які не можуть бути легко формалізовані і передані, і тісно прив'язані до відповідних фахівців. Географічна близькість певною мірою: 1) сприяє обміну такими неявними знаннями за безпосередньою участю їх носія; 2) дозволяє створити ринок кваліфікованої робочої сили. Це пояснює те, що окремі види підприємництва розвинені в строго обмежених територіальних межах. Важливе значення має можливість неформальної комунікації представників суб'єкта господарювання з розташованими в його місцевості споживачами продукції. Тому географічна близькість важлива для поширення менш формального неявного знання, а не для поширення формалізованих наукових знань.

Численні приклади зі світової практики підтверджують, що кластерна форма організації господарювання є найбільш підготовленою для інноваційного процесу.

Якщо на місцевому ринку з'явилася міцна конкурентоздатна компанія, вибір для інших стає вкрай жорстким - або підвищити свою конкурентоспроможність, або піти з ринку. Поступово виникає співтовариство фірм з дуже високою конкурентоспроможністю. Виходячи на інші регіони та іноземні ринки, ці фірми легко знищують місцевих конкурентів, які не пройшли настільки жорсткий відбір. В результаті на галузевому ринку домінує кластер фірм, зосереджених на одній території.

До характерних ознак кластера відносяться: 1) максимальна географічна близькість; 2) спорідненість технологій; 3) спільність

сировинної бази; 4) наявність інноваційної складової.

Діяльність зі створення і розвитку конкретного кластера називається «кластерною ініціативою». Таким чином, кластерна політика країни або регіону може бути представлена як портфель кластерних ініціатив, що оптимізуються з точки зору ефективності і ризиків від їх реалізації.

Важливими питаннями виступають саме ефективність (ефект) і ризики від реалізації кластерних ініціатив, кластерної політики, кластерних проектів і створених економічних кластерів.

Доцільним є виокремлення наступних видів ефективності та ефектів від створення економічних кластерів підприємницького спрямування: 1) фінансово-економічна ефективність; 2) інноваційно-інвестиційна ефективність; 3) державна ефективність (через податкову політику); 4) соціальна ефективність або соціальний ефект.

Кожна з видів ефективності підприємницьких кластерів має оцінюватися і характеризуватися певними показниками. Рекомендуються наступні показники характеристики кластерів підприємництва:

- фінансово-економічна ефективність: показники обсягів реалізації продукції, надання послуг, виконання робіт на внутрішньому та зовнішньому ринках; доходів; витрат; фінансових результатів; рентабельності (прибутковості) діяльності господарюючих суб'єктів – учасників кластера; частка продукції кластера на внутрішньому та зовнішньому споживчому ринку;

- інноваційно-інвестиційна ефективність: надходження інвестицій суб'єктам господарювання кластера; кількість інноваційно активних суб'єктів господарювання кластера; обсяг випуску і реалізації інноваційної продукції суб'єктами господарювання кластера; суми інвестованих коштів в діяльність інших підприємств кластера;

- державна ефективність (через податкову політику): суми податків до бюджету від суб'єктів господарювання – учасників кластера; суми зборів до бюджету від суб'єктів господарювання – учасників кластера; виконання термінів сплати податків та зборів до бюджету від суб'єктів господарювання – учасників кластера;

- соціальна ефективність або соціальний ефект: кількість створених робочих місць на території кластера; рівень середньої заробітної плати на території кластера; рівень споживання продукції кластера внутрішніми споживачами та зовнішніми

споживачами; рівень задоволення внутрішніми та зовнішніми користувачами якістю продукції кластера.

Таким чином, виокремлені показники характеристики кластерів підприємництва допоможуть оцінити та прогнозувати ефективність їх діяльності та передбачити відповідні ризики від кластерної політики і кластерних ініціатив.

МЕЛЬНИКОВА К.І., к.е.н., проф., ХарPI НАДУ при Президентові України

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2030-9614>

ДУДКА Ю.В., студ., ХарPI НАДУ при Президентові України

СИСТЕМНИЙ АНАЛІЗ ЯК МЕТОД ОБГРУНТУВАННЯ РІШЕНЬ В ОРГАНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Підприємницька діяльність потребує системного підходу до її планування та організації. Системний підхід - це підхід, при якому будь-який об'єкт розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що має вхід, вихід, зв'язок із зовнішнім середовищем та зворотний зв'язок. При застосуванні системного підходу до аналізу організацій в якості входів розуміються ресурси, а в якості виходу – цілі організації.

Відомо, що основною метою підприємницької діяльності є одержання прибутку. Проте, не всі вчені та практики вважають, що акцент на одержання прибутку є кінцевою метою підприємництва. Деякі з них вважають, що підприємництво має своєю кінцевою метою не стільки прибуток, скільки «безперервність відтворювального процесу, що пов'язаний з відтворюванням попиту і задоволенням постійно змінюваних і постійно зростаючих потреб індивідуума або соціальної групи, суспільства в цілому». [140, с.10] Якщо розглядати підприємництво з цієї точки зору, то воно пов'язане з постійним пошуком змін в потребах споживачів, їх попиту на товари та послуги.

Цілями підприємницької діяльності також можуть бути:

- виведення на ринок нового товару;
- модифікація існуючих товарів;
- досягнення певного рівня продажів або фінансових результатів;
- охоплення нових сегментів споживачів, тощо.

Розрізняють короткотермінові та довгострокові цілі, для реалізації яких розробляється відповідна стратегія та тактика.

Цілі, які становить перед собою підприємець, повинні бути конкретними, реальними, підлягати точному вимірюванню. Типовою метою підприємця на початковому етапі розвитку бізнесу є накопичення власного капіталу у сумі, достатній для сталого розвитку бізнесу у майбутньому.

Для успіху підприємницької діяльності необхідно здійснити ретельний аналіз наявних ресурсів та зовнішнього середовища підприємства. При цьому найважливішими факторами є попит на продукцію, купівельна спроможність споживачів, умови конкуренції, динаміка ринку, близькість до клієнтів, тощо. З точки зору забезпеченості ресурсами, слід мати на увазі такі фактори, як:

- наявність власного об'єкту (земельної ділянки, будівлі, споруди) або вартість їх придбання чи оренди;
- вартість сировини, матеріалів, напівфабрикатів, палива, енергії;
- існуюча інфраструктура;
- наявність і вартість робочої сили;
- вартість та якість комунальних послуг;
- структура та розмір податків та ін. [2, с.74]

Систематизація та аналіз вищенаведених факторів зазвичай міститься в бізнес-плані підприємства. В ньому наводиться аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства, аналіз ситуації на ринку, виявляється динаміка та ємність ринку, проводиться SWOT-аналіз, обираються маркетингова стратегія і інструменти її реалізації, визначається ціна продукції, прогнозуються обсяги продажів та очікувані фінансові результати.

Таким чином, використання системного підходу в підприємницькій діяльності дає можливість здійснити обґрунтований вибір управлінських рішень, які найкращим чином відповідають цілям організації.

Список літератури:

1. Маркетинг:учебник для вузов / под общ. ред.. Г. А. Багиева. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ЗАО «Изд-во «Экономика», 2001. – 718с.;
2. Управління розвитком підприємництва в Україні: реалії та перспективи: монографія / Н.В.Статівка, О.В.Жадан, В.А.Міненко та ін.; за заг. ред. Н.В.Статівки, О.В.Жадана. : Харків: Вид-во ХарПІ НАДУ “Магістр”, 2019. – 252с.

NAGORNYI Y., cand. of ec. sc., leading researcher of the Research Sector, Sumy State Pedagogical University named after A.S. Makarenko
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-0756-8398>

KEY FACTORS OF PRODUCT INNOVATIONS' SUCCESS IN THE MARKET

At a time when marketing and market research are not allocated into a separate area of activity of the enterprise, the launch of new and innovative goods was spontaneous in the market. Therefore, the factors of success and failure of goods in the market have not been studied. Since the mid-1960s, the increasing scale of market failures of new products has attracted the attention of scientists, research and consulting companies to identify key factors for the success of goods. Experience shows that high R&D costs and innovative activity do not always bring profit to the enterprise. Therefore, research into the factors that explain the success or failure of product innovations in the market is very necessary and confirms the relevance of the research in this direction.

System-structural analysis, factor analysis and the method of logical generalization were used to solve this problem.

Enterprises that are leaders in product innovations are paying much attention to identifying their success factors and are doing special studies. The necessary information is collected both among employees of the enterprise (from the relevant departments), as well as among intermediaries and consumers. However, there is no access to the results of these studies as it is a trade secret. Similar research conducted by consulting and marketing companies, as well as the expert opinions of called scientists on the issues raised, help here. The paper analyzes the results of empirical research conducted in the USA, Europe and Japan, which provides data on key drivers of product innovations' success in the market. Unfortunately, among the empirical studies cited there are no domestic ones due to the lack of interest of the business sector in conducting them, but there are expert opinions of domestic scientists on this matter. The results were summarized, dividing all the success factors found into five groups by the frequency of mentions in the studies. It is found that the decisive success factors remain the unique characteristics of the product, which bring significant benefits to consumers, as well as its

compliance with consumer needs. Very important factors of success were support of the goods by the management of the enterprise; conformity of the goods to the existing activity of the enterprise and its capabilities; cooperation and coordination of work between divisions of the enterprise. Important success factors are deep market knowledge; a favorable competitive environment; availability of technical know-how; active use of marketing in the activity; having an effective and thoughtful marketing strategy; sufficient market potential; carrying out feasibility studies. Minor success factors include use of third-party technologies in production; the presence of technological synergy; experience and authority of project/enterprise management; proper organizational structure; availability of sufficient resources; early introduction of the product into the market; market orientation of the enterprise; availability of marketing know-how; presence of marketing synergy; effective enterprise development; protocol procedures. Unimportant factors of success of product innovations are the environment of the enterprise (including the legal field); the amount of R&D costs (development cost); conducted financial/business analysis; effective external relations/communications.

The empirical studies analyzed are surprisingly similar (the difference is only in the number of selected factors), and the data presented here are of a generalized average nature. That is, the results characterize rather averaged trends and underscore the importance of this area of research. In each case, for specific industries and markets, such studies should be conducted separately. The obtained results develop the theory of marketing of innovations in terms of determining the main factors of success in the market of new and innovative goods. Empirical research on this will make the future development of product innovations more successful in terms of strategic marketing.

СУБОТА М.В., ПрАТ «Укрпрофоздоровниця»

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМИ ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

Соціально-економічна безпека суб'єктів господарювання – це стан, який характеризується надійною захищеністю соціально-

економічної системи від наявних та потенційних загроз із внутрішнього та зовнішнього середовища, який дає можливості для самоорганізації та саморозвитку, збереження та розвитку трудового потенціалу, гарантує стійкість та стабільність, відповідний соціальний стан та рівень життєзабезпечення в умовах відповідного рівня прибутковості та узгодженості й реалізації економічних інтересів.

Основними показниками, що характеризують соціально-економічну безпеку підприємств є:

- рентабельність операційної діяльності;
- кредиторська заборгованість;
- дебіторська заборгованість;
- прибуток;
- збитки;
- дохід від реалізації робіт, послуг і товарів;
- вартість перебування в підприємствах СКК;
- завантаженість основних потужностей;
- організаційна структура підприємства і його персонал.

До проблем, що постають перед підприємствами на шляху до досягнення прийнятного рівня соціально-економічної безпеки науковці відносять такі:

- переважність використання реактивного підходу (очікування негативного впливу загрози і вже подальші заходи щодо ліквідації наслідків замість передчасного аналізу можливих шляхів уникнення цього впливу);
- необхідність підвищення якості збору інформації не лише про конкурентів, але й про стан власної діяльності, що включає першочерговість визначення цілей і стратегії підприємства;
- недостатнє застосування аналізу витрат підприємства на соціально-економічну безпеку;
- нехтування наявними можливостями підприємства і спрямування всієї системи соціально-економічної безпеки на роботу із загрозами.

Ефективність підприємств необхідно розглядати з двох взаємопов'язаних позицій - економічної та організаційної.

Взаємозв'язок економічної та організаційної ефективності проявляється в наступному: позитивна ситуація в економічній ефективності є платформою для вирішення організаційних завдань, реалізація яких безпосередньо впливає на економічну

ефективність.

Для посилення соціально-економічної безпеки доцільно:

- провести всебічний аналіз ринку з метою виявлення основних потреб споживачів послуг;
- провести кваліфікаційний моніторинг персоналу з метою підвищення загального організаційного рівня кадрового складу;
- дослідити закордонний ринок надання подібних послуг;
- розробити єдину інформаційну систему, що включає в себе рекламно-інформаційну діяльність (буклети, виробництво рекламно-сувенірної продукції), консультаційну та іншу діяльність, спрямовану на розширення інформаційних потоків «виробник - споживач», а також спрямовану на вдосконалення ведення санаторно-курортної справи;
- створити службу безпеки на підприємстві;
- використовувати інноваційне обладнання, яке дозволить знизити вартість продукції та покращити її якість;
- матеріальне стимулювання працівників підприємства.

Для ефективного розвитку підприємств найбільше значення має посилення ролі ринкових регуляторів, зменшення рівня монополізації, посилення впливу держави щодо зменшення корупційної складової та податкового тиску на суб'єкти господарської діяльності.

SIKORSKA M., kanclerz Higher School of Labour Safety Management (WSZOP), Katowice, Poland

PERERVA P.G., doctor of economics, prof., National Technical University «Kharkov Polytechnic Institute»

COUNTERFEITING ON THE UKRAINIAN MARKET

The problem of counterfeit products in the Ukrainian market has long existed, the volume of counterfeiting continues to increase at an alarming pace, reaching production on an industrial scale. It is worth noting that counterfeiters use advanced technologies in production, the quality of packaging of counterfeit goods increases and consumers often can not distinguish the original from forgery. The presence of poor quality of counterfeit goods undermines consumer confidence in the brand, appreciates the value of intellectual property, and manufacturers lose their position in the market, which leads to a

decrease in sales. Counterfeiting and illegal imports of gray imports cause great harm to both honest producers and importers, as well as to trading organizations and end users. In particular, the manufacturers of auto parts on target markets, which counterfeit goods occupy more than 30%, suffer considerable losses. In these conditions, the development of scientifically-based methods and methodological approaches to determining the size of economic losses incurred by the right holders from the violation of their exclusive rights becomes a matter of importance and urgency.

An analysis of the world, European and national market suggests that the current state of counterfeiting of various types of products is becoming increasingly massive. The volume of counterfeiting in certain spheres of entrepreneurship is comparable with the volumes of legal production, and often exceeds it. According to the Organization for Economic Cooperation and Development, the capacity of the world market for counterfeit products is about 650 billion dollars. At the same time there is a tendency for a stable and substantial increase in the turnover of counterfeit goods: the volume of the world market of counterfeit products by 2018 may exceed 1.6 trillion dollars. As a result, money remains in shadow circulation, commensurate with the value of the officially determined gross national product, causes significant damage to Ukrainian business, creates a threat to the life and health of citizens, etc. Economic and social losses at the same time are huge and difficult to calculate. The current situation threatens the international prestige of Ukraine, impeding its entry into the international economic community. According to analysts, the annual losses of manufacturers of companies through intellectual property fraud are estimated at hundreds of billions of dollars.

In 2013-2018, in our country, state inspection bodies for consumer protection, more than 20 thousand inspections of products were carried out to ensure compliance with the specified requirements, the main place among which is the observance of exclusive rights to intellectual property objects. As a result, illegal products were detected in 28% of cases. There is an increase in volumes of withdrawn from circulation of food products, alcoholic and non-alcoholic beverages, tobacco products, software, auto parts, and light industry products. The share of these counterfeit goods exceeds 20% of the total volume of production.

The study shows that the composition of the informal economy

is rather heterogeneous, includes shadow and criminal economic activity, domestic work on self-provision of families and network exchanges between households on a non-market basis. From this it follows that even with a significant reduction in the shadow component of the informal economy will maintain its position at the expense of other segments and activities, but with a change in the consequences for the socio-economic development of the country as a whole.

In our view, in the structure of the informal economy, the criminal economy is given special significance. Its functioning is primarily due to the presence of a significant market for counterfeit and counterfeit products. The urgency of scientific understanding of this problem is due to the fact that a significant part of economic practice in our country is not regulated by laws and contracts, but exists on the basis of social norms and private arrangements. The question arises about the nature of such agreements, the mechanism for their acceptance and support. The need for understanding the informal economy in the diversity of its manifestations, using a wide range of research approaches, determines the urgency and importance of the problems that underlie the scientific report.

Reference:

1. Маслак О.І. Аналіз вартісного оцінювання трансферу інтелектуально-інноваційних технологій на підприємстві / О.І.Маслак, Н.М.Шматько, М.В.Маслак // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 50-54;
2. Погорелов С.М. Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці / С.М. Погорелов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – №19 (1295). – С. 151-155;
3. Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A. Compliance program: [tutorial] // ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-print», 2019. – 689 p.;
4. Погорелов С.М. Методика оцінки рівня організації праці менеджерів / С.М.Погорелов, М.І.Погорелов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 125-128;
5. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127;
6. Крамської Д.Ю. Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву / Д.Ю.Крамської, П.В.Нотовський // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 140-146;
7. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаенс программа промышленного предприятия [учебник].– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;
8. Погорелова Т.О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т.О.Погорелова // Вісник Національного технічного університету

«Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». – 2018. – №15(1291). – С. – 101-104;

9. Technology transfer / *Pererva P.G., Kocziszky G., Szakaly D., Somosi Veres M.* - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. - 668 p.;

10. Комплаєнс программа промислового підприємства / *Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.* – Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;

11. *Перерва П.Г.* Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару / *П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева* // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 26- 30;

12. *Pererva P.G.* The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring / *P.G.Pererva, T.O.Kobieliava* // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41- 44;

13. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва / *П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40;

14. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії / *П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120;

ЯЦИНА В.В., канд. екон. наук, доц. каф. загальної економічної теорії

КОЧЕТОВА Т.І., доц. каф. міжнародного бізнесу та фінансів

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО ЕТАПУ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сучасний етап економічних перетворень в Україні вимагає зміцнення потенціалу малого підприємництва та суттєвого зростання його ролі у ринковій економіці. Впровадження новітніх технологій управління господарською діяльністю та імплементація закордонного досвіду в українські реалії бізнес простору створюють сприятливі умови для успішного функціонування малого бізнесу. Адже розвиток цієї сфери підприємницької діяльності безпосередньо віддзеркалює стан національної економіки країни в цілому. Так, завдяки діяльності малих підприємств зростає ВВП, створюються додаткові робочі місця, задовольняється попит домогосподарств щодо необхідних товарів та послуг, розвивається конкуренція, та інше. Але, на жаль, суттєвих результатів щодо покращення інституційного середовища, що оточує малий бізнес, поки не відбувається. Протягом останніх 5 років фіксується зменшення кількості

суб'єктів малого підприємництва та фізичних осіб-підприємців, а також зайнятих у сфері малого підприємництва працівників [1]. Також спостерігається постійна збитковість малих підприємств за умов збільшення обсягів діяльності [2].

Існуюча негативна тенденція щодо зменшення підприємницького сектору економіки суперечить неухильному підвищенню України у рейтингу Doing Business групи Світового банку щодо сприятливих умов ведення бізнесу з 128 місця серед 175 країн у 2008 р. до 96 місця у 2018 р. серед 188 країн [3].

Аналіз ринкових перетворень в Україні висвітлив певні недоліки, що перешкоджають розвитку малого бізнесу, а саме: високий рівень корумпованості адміністративних установ, що здійснюють реєстрацію, ліцензування, контроль та регулювання підприємницької діяльності; надмірний податковий тиск; недієвий механізм фінансово-кредитної підтримки, складна система звітності, та, на жаль, багато інших чинників [2,4].

Вирішення існуючих проблем потребує докорінної перебудови праворегуючих норм та законодавчих актів у сфері малого підприємництва. Першочерговим завданням державної політики є створення умов для активізації та зростання масштабів малого бізнесу, що, у свою чергу, є запорукою зростання та зміцнення національної економіки в цілому.

Список літератури:

1. Офіційний web_сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;
2. Крисак А.О., Мусятовська Л.Й. Актуальні проблеми розвитку малих підприємств в Україні та перспективні напрями їх вирішення. // Інвестиції: практика та досвід. 2019. №14. С. 21-26;
3. Офіційний інтернет_ресурс Світового банку [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/rankings>;
4. Національна програма сприяння розвитку малих підприємств в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.

ТОРОЙ І., проф., проректор університету м. Куопіо (Фінляндія)

КОБЄЛЄВА Т.А., канд. екон. наук. доц., НТУ «ХПІ»

ФОРМУВАННЯ НАПРЯМКІВ ТА ДЖЕРЕЛ ІНВЕСТИВАННЯ РОЗВИТКУ ЕЛЕКТРОМАШИНОБУДУВАННЯ

Важливість достовірної оцінки інвестиційної привабливості вітчизняних машинобудівних підприємств пов'язана з розвитком

інвестиційно-інноваційних процесів у національній економіці. Останнім часом особливої важливості набуває питання подальшого розвитку та поширення не тільки прямих, але і портфельних інвестицій у підприємства вітчизняної промисловості, що безумовно сприяло б формуванню ефективних інструментів фондового ринку на Україні, диференціації варіантів розміщення тимчасово вільних грошових коштів населення, рівномірному розвитку всіх галузей народного господарства.

В даний час внутрішній ринок України, покликаний відображати інтереси споживачів, не формує скільки-небудь певних вимог до стандартних асинхронних двигунів, окрім цінових. У зв'язку з цим для виявлення тенденцій їх вдосконалення виходитимемо з вимог зовнішнього ринку, на якому вже працюють українські підприємства, і з досягнень основних зарубіжних виробників стандартних асинхронних двигунів.

Проблеми неконкурентоспроможності промислового виробництва за споживчими характеристиками його продукції, надмірної витратності, матеріало- та енергоємності технологічних процесів, фізичного зношення обладнання, погіршення безпеки праці та довкілля вимагають мобілізації національного інвестиційного потенціалу України та суттєвої активізації на цьому підґрунті інвестиційних процесів. Тому умови інвестиційної діяльності в цілому, а також наявні обсяги, джерела і сфери використання інвестиційних ресурсів є об'єктом постійної уваги урядовців, потенційних іноземних і національних інвесторів, наукових кіл. Особливе значення цей напрямок має для вітчизняного електромашинобудування як найбільш важливої підгалузі науково-технічного прогресу.

Основною метою інвестиційної політики є переведення суспільного виробництва на передові новітні технології, на інтенсивний шлях його розвитку з послідовним скороченням витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу та збільшення інвестиційних вкладень в інтенсифікацію використання вже створеного, тобто діючого основного капіталу на підприємствах. Проте багатогранні питання процесу реального інвестування потребують подальшої наукової розробки, а саме методики визначення найбільш пріоритетних напрямів призначення реальних інвестицій в основний капітал підприємств. Також залишаються недостатньо розробленими

методологія і інструментарій аналізу реальних інвестицій. Наявність вищезазначених проблем зумовила вибір теми, актуальність та необхідність цього дослідження, основною метою якого є забезпечення розширеного відтворення основного капіталу за рахунок раціонального спрямування та ефективного використання реальних інвестицій за основними напрямками та формами на вітчизняних підприємствах.

Досягнення поставленої мети передбачає розв'язання задач дослідження економічної сутності і змісту реальних інвестицій у відтворювальному процесі основного капіталу, визначення методологічних основ системної оцінки ефективності реальних інвестицій, вивчення основних напрямів і форм реального інвестування, розробки класифікації основних напрямів призначення реальних інвестицій.

Пропонується більш повна класифікація трьох основних напрямів призначення реальних інвестицій в підгалузі вітчизняного електромашинобудування: інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення), інвестування приросту оборотних активів, витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкту (капітальний ремонт).

Запропоновані в методиці критерії класифікації розроблені з урахуванням галузевих особливостей роботи підприємств електромашинобудівного комплексу. Наявність системи скорингової оцінки, а також кількісне визначення результуючого показника дозволяють оцінити інвестиційний рейтинг підприємства як у сукупності аналізованих об'єктів, так і окремо.

Список літератури:

1. *Перерва П.Г.* Формування кон'юнктури ринку електротехнічної продукції / *П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова* // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» : зб. наук. праць. Сер. : Проблеми економіки та управління. – Львів : Львівська політехніка, 2015. – № 815. – С. 118-125;
2. *Погорелов С.М.* Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці / *С.М. Погорелов* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – №19 (1295). – С. 151-155;
3. *Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A.* Compliance program: [tutorial] // ed.: *P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi*. – Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-Print», 2019. – 689 p.;
4. *Погорелов С.М.* Методика оцінки рівня організації праці менеджерів / *С.М. Погорелов, М.І. Погорелов* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 125-128;
5. *Крамської Д.Ю.* Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву / *Д.Ю. Крамської, П.В. Нотовський* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 140-146;

6. Маслак О.І. Аналіз вартісного оцінювання трансферу інтелектуально-інноваційних технологій на підприємстві / О.І. Маслак, Н.М. Шматько, М.В. Маслак // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 50-54;
7. Погорелова Т.О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т.О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2018. – №15(1291). – С. – 101-104;
8. Technology transfer / Pererva P.G., Kocziszky G., Szakaly D., Somosi Veres M. - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. - 668 p.;
9. Комплаєнс программа промислового підприємства / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;
10. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127;
11. Перерва П.Г. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару / П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 26- 30;
12. Pererva P.G. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring / P.G. Pererva, T.O. Kobeliyeva // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41- 44;
13. Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А. Комплаєнс программа промислового підприємства [учебник].– Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;
14. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40;
15. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120;
16. Перерва П.Г. Визначення ефективності використання виробничого потенціалу машинобудівного підприємства / П.Г. Перерва, Н.М. Побережна // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2012. - №2. - С. 191-198.

SZABOLCS N., prof., cand. of ec. Sc., associate prof., University of Miskolc, Hungary

PERERVA P.G., doctor of economics, prof., National Technical University «Kharkiv Polytechnic Institute»

BALANSED SCORECARD AND COMPLIANCE MONITORING IN THE FIELD OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISE

Our analysis showed that traditional methods of monitoring and control, which are now often used in industrial plants do not meet the needs of the enterprise to respond swiftly to changes in external and

internal innovation processes in the industry. This raises the need to use modern methods of current and strategic management of innovative development. One of the most famous models of a complex estimation of efficiency of innovative activity of industrial enterprises, which fully corresponds to the above directions, is balanced scorecard (BSC) or Balansed Scorecard (BSC) [1-9].

Balanced scorecard (BSC) was proposed in 1992, two Americans Norton and Kaplan [2], which, when it is made of the following thesis: "the basing of methods of assessment of efficiency of the enterprise in any direction solely on financial performance does not ensure future growth of the economic value of the organization" [2, p. 32]. In the system of BSC-financial and non-financial indicators that evaluate production and commercial efficiency of internal business processes of potential employees in order to ensure long-term financial success of the company in the market, integrated among themselves taking into account causal relationships between the resulting indicators of innovation activities of enterprises and key factors which influenced their formation occurs. Balanced scorecard integrates all the necessary criteria and is a tool for strategic and operational monitoring, which allows to link the strategic goals of the enterprise with business processes and operational management and monitoring of the implementation of the innovation strategy.

The practice of using BSC has shown that different researchers have different interpretations of this concept. In our study, the term "balanced scorecard" we understand a balanced set of financial and non-financial, qualitative and quantitative indicators of intra-firm innovation strategies to link cost indicators with operational measures to ensure customer satisfaction, optimal regulation of the internal business processes, innovation activity, measures to improve financial and market-oriented activities. In this definition, we believe, is the essence of the balanced scorecard, its uniqueness in relation to existing modern management techniques, which is to postpone the mission and overall strategy of the enterprise in system of clear goals and objectives, and the metrics that measure the level of achievement of these installations within the framework of the four basic projections: Finance, customers, internal business processes, personnel management.

Balanced scorecard, developed by R. Kaplan and D. Norton [2], according to the authors, is the most acceptable from the standpoint of monitoring innovative activities. This choice was made because in

SSP there: – articulation and elaboration of all the innovative processes that take place in an industrial plant; – structuring of the system of indicators of innovative activity in four (or another number) fields: Finance, customers, business processes, staff; – the predominance of quantitative over qualitative assessment. Thus, the basis of the system of monitoring of innovation activity proposed balanced scorecard. One of the key benefits of BSC is to complement financial indicators with operational, strategic, and qualitative indicators. That is, the principle of construction of the BSC is the use of financial and non-financial performance within a single method. Along with the obvious advantages SSP has certain disadvantages, the nature and characteristics of which, in relation to innovation activities of enterprises presented in the report.

A study of the literature [1-9] indicates a certain unanimity of economists on the structure of the balanced scorecard. The vast majority of researchers necessarily include four elements: financial, customer, internal business processes and component quality and growth of staff. However, opinions of scientists about the number, names and nature of partial indicators, which characterize the components of BSC differ substantially. In our opinion, this is due to the diversity of objects of evaluation with the help of BSC, different as macro - and microeconomics of the countries where I conducted this kind of research, different ultimate goals of the study, industry characteristics of enterprises, etc. In this regard, there is a need to identify the following components of the BSC that correspond to the tasks of monitoring of innovative activity of industrial enterprises substantially reproduce the specifics given in these indicators and correspond to the financial, industrial and other forms of statistical reporting.

References:

1. Compliance program: [tutorial] [Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A.] ed.: P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi. – Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. – 689 p.;
2. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегию / Р. Каплан, Д. Нортон - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 514 с.;
3. Погорелов С. М. Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці / С. М. Погорелов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – №19 (1295). – С. 151-155;
4. Погорелов С. М. Методика оцінки рівня організації праці менеджерів / С.М. Погорелов, М.І. Погорелов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 125-128;
5. Крамської Д. Ю. Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню

додаткових елементів інформаційного масиву / Д.Ю. Крамської, П.В. Нотовський // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 19 (1295). – С. 140-146;

6. Маслак О.І. Аналіз вартісного оцінювання трансферу інтелектуально-інноваційних технологій на підприємстві / О.І. Маслак, Н.М. Шматко, М.В. Маслак // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 20 (1296). – С. 50-54;

7. Погорелова Т. О. Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / Т.О. Погорелова // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». - 2018. – №15(1291). – С. – 101-104;

8. Technology transfer / Pererva P.G., Kocziszky G., Szakaly D., Somosi Veres M. - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. - 668 p.;

9. Комплаєнс программа промислового підприємства / Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М. – Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;

10. Перерва П.Г. Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 26- 30;

11. Pererva P.G. The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring / P.G. Pererva, T.O. Kobielieva // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 48 (1220). – С.41- 44;

12. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127;

13. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва / П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40;

14. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії / П.Г.Перерва, А.В.Косенко, М.В.Маслак, В.О.Матросова, І.В.Долина // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120.

СЕКЦІЯ 2 - МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-СТРУКТУР

ФАНАСКОВА А.В., студ.

КОБИЛІНА П.В., студ.

СКЛЯР А.В., студ.

КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ В СИСТЕМІ ОБЛІКОВО- АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНІСТЮ БІЗНЕСУ

Сучасні підприємства потребують гнучких систем оцінки й аналізу діяльності як своїх підрозділів, так підприємства в цілому. Техніко-економічні, фінансові та інші показники виробничо-фінансової діяльності, які використовуються в обліково-аналітичній практиці, так як і методи їх оцінки і використання в системі ефективного управління підприємством, мають суттєві недоліки. В даних умовах найбільш важливим елементом управління господарською діяльністю є бухгалтерський облік. Облікова та аналітична інформація повинна забезпечувати досягнення поставлених цілей і завдань, які використовуються на різних рівнях управління підприємством. Для цього необхідно сформувати та реалізувати обліково-аналітичну систему.

Значний вклад в дослідження проблем теорії та методології формування обліково-аналітичної системи внесли наступні науковці: Ф.Ф. Бутинець, М.А. Вахрушина, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, В.Б. Івашкевич, В.А. Константинов, І.О. Ламакін, Ю.Я. Литвин, В.С. Ленъ, Б.Г. Маслов., І.А. Маслова, Ю.А. Мішин, А.В. Нападовська, Б. Нідлз, В.Ф. Палій, та інші.

Необхідно відмітити, що система обліково-аналітичного забезпечення є складовою загальної системи управління, вона базується тільки на даних бухгалтерського обліку і здійснюється працівниками бухгалтерії. Її суть полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, проведення оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності даного процесу і використанні його результатів при формуванні рекомендацій для прийняття управлінських рішень. При цьому загальна методологія і нормативні положення обліку і аналізу удосконалюються для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній

системі.

Завданнями обліково-аналітичної системи є визначення кінцевого результату діяльності суб'єкта господарювання в необхідні для управлінців терміни, забезпечення контролю за використанням ресурсів на рівні підприємства та центрів відповідальності.

Одним із головних критеріїв при виборі обліково-аналітичної системи є співставлення очікуваних вигод для управління підприємством з витратами на саме управління. При виборі обліково-аналітичної системи необхідно дослідити її значення для досягнення мети підприємства. Обліково-аналітична інформація є результатом функціонування відповідної системи забезпечення. Важливим етапом освоєння системи обліку має аналіз досвіду та напрацювань вітчизняної і закордонної обліково-аналітичної школи, теорії і практики менеджменту та чітке розуміння завдань та потреб, що стоять перед системою бухгалтерського обліку в умовах ринкової економіки. В основі обліково-аналітичного забезпечення знаходиться інформація про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, яку використовують для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Від ефективної організації бухгалтерського обліку залежить ефективність діяльності підприємства, збереження його активів, формування повної, правдивої та неупередженої інформації для цілей управління підприємством та сприяє забезпеченню економічної безпеки на рівні господарюючого суб'єкта.

Список літератури:

1. Обліково-аналітичне забезпечення господарської діяльності : Монографія / за ред. І. Ф. Баланюка, Н. І. Пилипів, В. М. Якубів. – Івано-Франківськ : Видавництво : Друкарня Фоліант, 2014. – 292 с.;
2. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття [Електронний ресурс] / Т. М. Безродна // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. — 2008. — № 10 (128).

САДИКОВ М.А., д-р. екон. наук, проф., ХНУ ім. В.Н.Каразіна

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

Останні роки в науковій літературі обговорюються чинники

підвищення ефективності інвестиційно - інноваційної діяльності у підприємствах, які не має власну інфраструктуру для дослідницької роботи. Тому виникає необхідність щодо з'ясування деяких понять і категорій.

Ефективність інноваційного проекту висловлює приріст чистого доходу, зменшення експлуатаційних витрат, скорочення капітальних вкладень, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції тощо. Тому, першу чергу необхідно оцінити техніко-економічні показники підприємства за варіантами впровадження інноваційного заходу. При цьому необхідно враховувати, яка частина основних фондів діючого підприємства буде використана для реалізації інноваційного заходу: норму і види амортизації, кредитну ставку, рівень інфляції, розмір відрахування податку на прибуток, відповідне майно, якщо засоби отримані в лізинг, тощо. При цьому мати на увазі:

- якщо у варіанті впровадження підприємство має збитки, то податок на прибуток у цьому варіанті може бути меншим, ніж податок з додаткового прибутку, забезпечуваного реалізацією інноваційного проекту;

- якщо реалізація заходу призводить до економії сировини, матеріалів, енергії тощо, це позначається не тільки на прямих матеріальних витратах, але і на розмірах матеріальних запасів.

Оптимальний варіант заходу здійснюється в залежності від стадії інноваційного процесу і призначення розрахунку ефективності:

- на стадії НДДКР, економічний аналіз мусить спрямована до відповіді обраний варіант інвестиційно-інноваційних заходів щодо виробництва продукції (послуг) відповідає зарубіжним аналогам, і яка властивість краща, або слабка з існуючими аналогами;

- краща за своїми параметрами техніка (технологічний процес), спроектована чи освоювана в Україні (за кордоном) з урахуванням випередження за основними техніко-технологічними параметрами;

- на стадії промислового виробництва нової техніки (технології) - кращий аналог, доступний на ринку, має ціновий паритет;

- на стадії використання нової техніки (технології) -

техніка (технологія), що замінюється на конкретному підприємстві, дає економію матеріально – сировинних ресурсів.

У ряді випадків неможливо визначити базу порівняння, як, наприклад, у випадку розробки і впровадження відсутніх раніше новітніх технологій у виробництві нової продукції. У таких випадках за базу порівняння приймаються показники існуючого виробництва. Але й у цьому випадку при порівнянні варіантів необхідно дотримуватися принципу "з упровадженням заходу" і "без упровадження заходу", тобто враховувати можливі зміни показників діяльності підприємства за роками розрахункового періоду.

Інтегральним показником, ефективності нової технології визначається в результаті зіставлення чистого дисконтованого доходу (NPV) за варіантами: якщо приріст NPV має позитивне значення, нова технологія ефективна.

На стадії виявлення переваг того чи іншого варіанта за рахунок більш високих техніко-технологічних параметрів розрахунок ефективності здійснюється за умови фінансування кожного варіанта за рахунок власних коштів підприємства. У той же час розрахунок здійснюється при однаковій дисконтній ставці з урахуванням розходжень в інноваційних ризиках.

Приріст чистого дисконтованого доходу (NPV) при виборі кращого варіанту нової техніки (технології) при різних ставках дисконтування за варіантами здійснюється шляхом співставлення найкращого варіанта з базовим.

Урахування різних факторів дає можливість оцінити (до і після впровадження) їх вплив на прибутковість бізнесу.

SCHIMPF K., Ph.D., Faculty of Economics and Management,
Otto-von-Guericke University of Magdeburg

PERERVA P.G., doctor of economics, prof., National Technical
University «Kharkov Polytechnic Institute»

ESSENCE AND AREAS OF APPLICATION OF INTERNAL ENTREPRENEURSHIP

The foreign experience of the countries shows that it is the small innovative enterprises (interpreneurs) created within the framework of large corporations that are the link that links science and industry.

They are ready to take the risk of turning the idea of creating prototype products into real products. Without this, it is impossible to assess how promising this market will be in the market for this scientific development and should engage in its commercialization (entrepreneurial activity). It is because of the presence of innovative risk at this stage that many large companies do not make large-scale investment because they need at least some guarantee of success. That is, in practice, the implementation of scientific research has become a niche of small innovative firms, which has become possible with the development of intrapreneurship on the one hand, and entrepreneurship - on the other.

Intrapreneurship involves the utilization of the creative potential of employees of all divisions of an industrial enterprise (not only the divisions of innovative direction), therefore, the key figure is an intrapreneur. An intrapreneur is an employee of a given company who works for hire, shows creative initiative, differs in a special spirit of entrepreneurship, generates new ideas, organizes business in such a way that the enterprise makes a profit through the effective use of its own intellectual and material and technical resources. An intrapreneur (in-house entrepreneur) at a given enterprise can be a manager, a specialist, a worker, that is, perform their functions in accordance with the workplace. At the same time, only the person with certain entrepreneurial abilities can be an introducer. Testing allows them to identify such important entrepreneurial qualities as: propensity to take risks, creativity, commitment to achieving their goals, ability to make business plans, skills in law, economics and finance, etc. Therefore, from all of the above, one can distinguish one of the main characteristics of an intrapreneur - is the motivation of entrepreneurial activity as a motivation for a particular type of work. The fact that the development and implementation of product and technological innovations, that is, the intellectual component of its activity, and therefore of the entire staff of this enterprise, is extremely important.

One can easily imagine the typical situation of the introduction of intrapreneurship in a machine-building enterprise. For example, in one of the divisions of the enterprise a progressive technological product has been created, the industrial production of which is currently not included in the circle of the most priority interests of the enterprise. The developer of this product (the inventor) confidently proves the fact that this technological development will find its

consumer in the target market, but at present the developer does not personally have the means to produce products with its use. Based on these positions, the management of the company decides to create a small company with a shareholding of the developer of a technological product, which most often becomes either its manager, or carries out scientific support and directly organizes the production of its product. When a new business receives market recognition and begins to generate significant profits, it enters as an integral part of the relevant structural unit of the machine-building enterprise or stands out as a new independent product line. In this case the inventor does not lose his intellectual property rights, most effectively carries out the internal transfer of its development and at the same time contributes to the improvement of the technical and economic performance of the machine-building enterprise.

The proposed definition is aimed at solving a number of extremely important tasks that are crucial in the modern industrial-commercial activity of industrial enterprises in achieving their commercial goals in the target market. Among them are the following:

- activation and utilization of the creative potential of employees;
- more efficient use of the enterprise's own resources (material, technical, financial, information, human, etc.);
- expansion, improvement and improvement of the nomenclature and product range of the manufactured enterprise;
- prompt response to changes in the needs and needs of consumers of the enterprise products, which are brought forward by them in connection with market, social and scientific and technical changes in the target market;
- maximum realization of creative innovative-intellectual potential of employees in order to improve production and commercial activity of the enterprise;
- creation of a basis for further development of production;
- creation of ideal conditions for in-company transfer of technological products developed at one's own enterprise and rapid implementation of various innovations (technical, organizational, etc.);
- sustainable innovative development of the enterprise and increasing its competitiveness in the target product market;
- rapid implementation of various innovations (technical, product, organizational, management).

References:

1. *Алексашикина Е.И.* Внутрифирменное предпринимательство / *Е.И. Алексашикина* // Научный журнал СПбГУНиПТ [Электронный ресурс]. – 2011. – № 1. – Режим доступа: <http://www.open-mechanics.com/journals>;
2. *Власова М.Ф.* Система интрапренерства в сфере строительства : монография / *М.Ф. Власова, В.В. Козлов, А.М. Платонов*. – Екатеринбург : УрФУ, 2014. – 144 с. Compliance program: [tutorial] / *Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A.* ed.: *P.G.Pererva, G.Kocziszky, M. Veres Somosi*. – Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. – 689 p.;
3. *Каплан Р.* Организация, ориентированная на стратегию / *Р. Каплан, Д. Нортон* - М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 514 с.;
4. *Погорелов С.М.* Особливості застосування інформаційних технологій в менеджменті та економіці / *С.М. Погорелов* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – №19 (1295). – С. 151-155;
5. *Pererva P.G., Kocziszky G., Somosi Veres M., Kobieliava T.A.* Compliance program: [tutorial] // ed.: *P.G. Pererva, G. Kocziszky, M. Veres Somosi*. – Kharkov-Miskolc : LTD «Planeta-prynt», 2019. – 689 p.;
6. *Погорелов С.М.* Методика оцінки рівня організації праці менеджерів / *С.М. Погорелов, М.І. Погорелов* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 15 (1291). – С. 125-128;
7. *Крамської Д.Ю.* Підвищення якості інвестиційних проектів завдяки введенню додаткових елементів інформаційного масиву / *Д.Ю. Крамської, П.В. Нотовський* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 19 (1295). – С. 140-146;
8. *Маслак О.І.* Аналіз вартісного оцінювання трансферу інтелектуально-інноваційних технологій на підприємстві / *О.І. Маслак, Н.М. Шматько, М.В. Маслак* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 50-54;
9. *Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М., Кобелева Т.А.* Комплаенс программа промышленного предприятия [учебник]. – Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;
10. *Погорелова Т.О.* Інноваційні технології в управлінні персоналом на сучасному підприємстві / *Т.О. Погорелова* // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) – Х.: НТУ «ХПІ». – 2018. – №15(1291). – С. – 101-104;
11. Technology transfer / *Pererva P.G., Kocziszky G., Szakaly D., Somosi Veres M.* - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. - 668 p.;
12. Комплаенс программа промышленного предприятия / *Перерва П.Г., Коциски Д., Верес Шомоши М.* – Харьков-Мишкольц : ООО «Планета-принт», 2019. – 689 с.;
13. Розвиток організаційно-економічного механізму управління розвитком індустрії туризму та гостинності / *П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина* // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 48 (1324). – С. 121-127;
14. Формування конкурентного, інтелектуального і маркетингового потенціалу інноваційного підприємництва / *П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 20 (1296). – С. 36-40;
15. Формування управлінської, маркетингової та інноваційної політики на підприємствах туристичної індустрії / *П.Г. Перерва, А.В. Косенко, М.В. Маслак, В.О. Матросова, І.В. Долина* // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки): зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 47 (1323). – С. 114-120;
16. *Перерва П.Г.* Управління маркетингом інноваційної продукції на засадах життєвого циклу товару / *П.Г. Перерва, Т.О. Кобелева* // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 26- 30;
17. *Pererva P.G.* The formation of anti-crisis program of the industrial enterprise based on innovative monitoring / *P.G. Pererva, T.O. Kobieliava* // Вісник Національного технічного університету "ХПІ" (економічні науки). : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2016. – № 48 (1220). – С.41- 44.

СЕКЦІЯ 3 - СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ

МЕЗЕНЦЕВА О.О., канд. екон. наук, доц., каф. менеджменту
ЗЕДП, Національний авіаційний університет

АНАЛІЗ ЛОЯЛЬНОСТІ В SUCCESS MANAGEMENT ДЛЯ КЛІЄНТІВ В СЕГМЕНТІ B2B

Індекс лояльності (Net Promoter Score, NPS) - це інструмент, що дозволяє виміряти задоволеність користувачів послугами. NPS відповідає на питання «Наскільки ймовірно, що ви порекомендуєте наш продукт друзям або колегам?». Респондентам пропонується оцінити цю ймовірність за шкалою від 0 («Ні в якому разі не порекомендую») до 10 («Точно порекомендую»).

Задля прорахунку індексу лояльності слід відняти відсоток незадоволених з відсотка прихильників. Позитивний результат показує, що людей, які готові рекомендувати ваш продукт, більше, ніж тих, хто спробує відмовити інших від його використання, і навпаки. Наприклад, якщо 50% респондентів - прихильники, а 10% - незадоволені, ваш показник NPS становить 40. За даними Zendesk, середній показник NPS для B2B-компаній становить 29 [1].

Показник лояльності клієнтів NPS - це один із управлінських інструментів, який використовують для оцінки лояльності споживацьких відносин. Оцінка, отримана в рамках NPS-опитування - це показник прихильності користувача продукту. Іншими словами, це показник того, що користувач перестане або, навпаки, не перестане використовувати продукт найближчим часом.

В маркетингових діджитал компаніях для вимірювання лояльності клієнтів використовується сервіс Wootric, який забезпечує проведення такого опитування в середині системи. NPS-оцінка варіюється в межах від -100 до +100, і визначається як різниця між відсотком прихильників і відсотком критиків продукту. Для кожної галузі середня оцінка відрізняється. Для софтверних продуктів високим показником вважається NPS в 55 відсотків. На рис 1. наведено приклад NPS-оцінок в різних галузях [2].

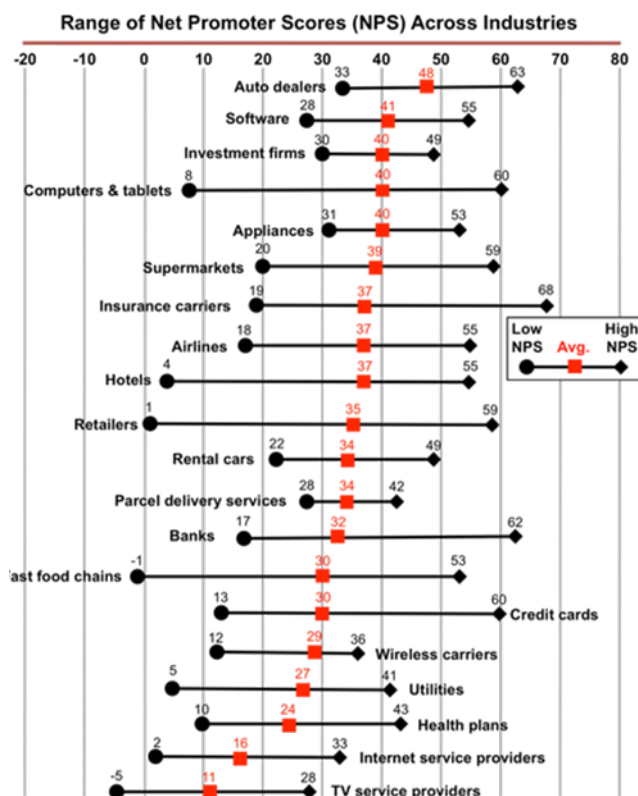


Рисунок 1 - Дані за середніми показниками індексу споживчої активності в США з різних сфер в третьому кварталі 2016 року

Для проведення NPS вимірювання маркетингові компанії налаштовують сервіс таким чином, що кожні 30 днів проходить опитування клієнтів з проханням оцінити від 0 до 10 імовірність того, що користувач порекомендує компанію своїм колегам чи знайомим.

Перша - перевіряти NPS від клієнтів, зв'язуватися з клієнтами, у яких погані оцінки. Якщо клієнт дійсно не задоволений нашою роботою, а не поставив цю оцінку випадково, переносимо його в «проблемні».

Отже, показник NPS компанії говорить про високий рівень лояльності її клієнтів. Проте важливо пам'ятати, що не всі клієнти скаржаться або ставлять погані оцінки, коли незадоволені. Тому є ще частина клієнтів, які не вдоволені, але намагаються вирішити питання, а змінюють підрядника. Тому LOOQME мають бути зацікавлені в тому, щоб збільшувати відсоток відповідей на опитування був більшим і охоплював більшу кількість клієнтів. Також варто розглянути можливість альтернативного замірювання лояльності клієнтів, щоб орієнтуватись не лише на цей показний, а й на інші.

Список літератури:

1. *Alvarez-Milána A.* Strategic customer engagement marketing: A decision making framework / A. Alvarez-Milána, R. Felixb, P. Rauschnabel. // Journal of Business Research. – 2018. – №92. – С. 61–70;
2. *Jurate Banyte.* Relations between Customer Engagement into Value Creation and Customer Loyalty / Jurate Banyte, Aiste Dovaliene. // Procedia - Social and Behavioral Sciences. – 2016. – №156. – С. 484–489;
3. *Roland T.Rust.* Customer satisfaction, customer retention, and market share / Roland T.Rust, Anthony J.Zahorik. // Journal of Retailing. – 2002. – №69. – С. 193–215.

ЧЕРНОБРОВКІНА С.В., ст. викл., НТУ «ХПІ»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6309-6466>

РІВНІ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність – це ступінь виконання маркетинговими комунікаціями своїх функцій, тобто результативність процесу передачі інформації про продукцію, що визначається відношенням ефекту маркетингових комунікацій до витрат на них.

Ефективність комунікаційної діяльності підприємства залежить від:

- знань та досконалого володіння методиками комунікаційної діяльності;
- величини бюджету на комунікаційні заходи;
- ефективності та швидкості комунікативного звернення;
- термінів здійснення комунікативного впливу;
- аналізу характеристик цільового сегменту ринку та його ментальних особливостей;
- особистих характеристик кожного із суб'єктів маркетингової системи;
- використовуваних засобів комунікацій.

Ефективність маркетингової комунікаційної діяльності підприємства можна умовно розділити на чотири рівні, кожному з яких відповідають такі показники, як: відомість торгової марки підприємства; кількість та усвідомленість замовлень; ступінь лояльності до торгової марки, величина ринкового сегменту та кінцевий фінансовий результат (табл.1).

Перший рівень ефективності передбачає дуже низьку привабливість до ТМ виробника після проведення маркетингової комунікаційної діяльності. У даному випадку можна говорити про

непрофесійне або/та невідповідне використання комунікаційних засобів підприємством.

Таблиця 1 – Рівні ефективності маркетингової комунікаційної діяльності підприємств (розробка автора)

Рівні ефективності маркетингової діяльності	Показники				
	Відомість торгової марки підприємства	Кількість та усвідомленість замовлень	Ступінь лояльності до ТМ виробника	Ринковий сегмент	Фінансовий результат діяльності підприємства
I рівень	Невідома ТМ	Мінімальна випадкова	Лояльність відсутня	Малий	Мінімальний або негативний
II рівень	ТМ відома в узькому колі замовників	Невелика мінімальною усвідомленістю	Низька лояльність	Середній	Низький
III рівень	ТМ відома у декількох сегментах ринку	Середня достатньою усвідомленістю	Помірна лояльність	Значний	Середній
IV рівень	Бренд	Велика свідомим вибором	Висока лояльність	Домінуючий	Великий

Четвертий рівень ефективності передбачає високу привабливість ТМ виробника, яка вже набуває статусу бренду після тривалого проведення високопрофесійної маркетингової комунікаційної діяльності. Кількість замовлень свідомо, постійна і велика, ступінь лояльності високий.

Список літератури:

1. Бернет Дж., Мариарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. Санкт-Петербург: Питер, 2001. 864 с.;
2. Окландер М.А. Маркетингові комунікації промислових підприємств в умовах інформаційної економіки: монографія / М.А. Окландер, І.Л. Литовченко, М.І. Ботушан. Київ: Знання, 2011;
3. Карпенко Н.В. Маркетингова діяльність підприємств: сучасний зміст: монографія. Київ: Центр учбової літератури, 2016. 252 с.

ТАТАРНИКОВА О.Ю., викл. ек. дисциплін, ДВНЗ «ХКТД»

ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Обсяг українського ринку маркетингових досліджень відображає потенціал до зростання. Така ситуація зумовлена світовою тенденцією до зростання попиту на маркетингові дослідження. Основу ринку маркетингових досліджень становлять

іноземні компанії ACNielsen, GfK, Proxima Research та інші, їх позиції підкріплені не стільки кількістю отриманих замовлень, скільки широтою масштабів проведених досліджень. Така ситуація ринку маркетингових досліджень в Україні супроводжується рядом проблем: по-перше, більшістю замовників досліджень є іноземні компанії, а не вітчизняні, що свідчить про низький рівень розвитку вітчизняних підприємств; по-друге, висока вартість послуг маркетингових досліджень, що не дозволяє малому та середньому бізнесу використовувати ринкові можливості. Маркетингові дослідження для українських підприємств мають стати невід'ємним інструментом розвитку та орієнтиром на перспективні сфери діяльності. Використовуючи всі наявні на сьогодні інструменти маркетингових досліджень, вітчизняні підприємства зможуть забезпечити себе інформацією про ринок як самостійно (що є менш ефективно), так і залучаючи зовнішні спеціалізовані агенції, які фактично і формують український ринок маркетингових досліджень.

Основною проблемою, що не дозволяє ринку маркетингових досліджень розширюватися і збільшувати обсяги, є висока вартість послуг спеціалізованих агенцій з маркетингових досліджень. У більшості випадків витрати компаній на маркетингові дослідження становлять 2-7% від загальних витрат на маркетинг [4].

На сьогодні українські підприємства вимушені господарювати в динамічному та жорсткому середовищі, що вимагає від них швидкої адаптації, гнучкості, конкурентоспроможності тощо. Вирішити складні завдання їм насамперед допомагає маркетингове дослідження, яке забезпечує підприємство необхідною інформацією про споживача. Визначення потреб споживача, які постійно зростають (як якісно, так і кількісно), дає такому підприємству реальну перевагу над конкурентами на ринку та створює основу для його розвитку. Водночас потрібно зазначити, що основною проблемою ринку маркетингових досліджень в Україні є недостатній його розвиток через низький попит на маркетингово-дослідні послуги. Малий та середній бізнес здебільшого не бачать потреби в залученні спеціалізованих маркетингових організацій, а також не мають можливості використовувати послуги агенцій з маркетингових досліджень через високу їх вартість. Науковці у своїх розробках приділяють значну увагу вивченню сутності маркетингових

досліджень. Адже нині зростає інтенсивність підприємницької діяльності, і тому необхідно використовувати нові інструменти для ефективного функціонування підприємств.

Існує тісний зв'язок між підприємницькою діяльністю та маркетинговими дослідженнями, оскільки в широкому аспекті отримані результати маркетингового дослідження надають можливість підприємству обрати оптимальну стратегію розвитку.

Успішність діяльності підприємств в конкурентному, ринковому середовищі в багатьох випадках залежить від вдало підбраного комплексу інструментів маркетингових комунікацій, їх інтеграції в часі і в просторі, тобто від оптимального ефективного медіаплану. Маркетинг інновацій розглядають: «як концепцію ринкової діяльності підприємства (філософію бізнесу), коли в змінах вбачають джерело доходу; як аналітичний процес, що передбачає виявлення ринкових можливостей інноваційного розвитку; як засіб активного впливу на споживачів та цільовий ринок у цілому, що пов'язаний з виведенням та просуванням інновації на ринок; як функцію інноваційного менеджменту, спрямовану на виявлення можливих напрямків інноваційної діяльності, їх матеріалізацію і комерціалізацію. При цьому можна одночасно розглядати інноваційний менеджмент як функцію маркетингу інновацій, спрямовану на втілення досягнень науки і техніки в нові товари, здатні задовольнити потреби й запити споживачів та забезпечити товаровиробнику (продавцю) прибуток; як засіб (ринковий інструментарій) орієнтації окремих суб'єктів господарювання, а разом з тим і національної економіки в цілому на інноваційний розвиток» [8].

Отже, вітчизняним підприємствам варто обирати стратегії подальшого розвитку, які ґрунтуються не лише на інноваціях, проте, в першу чергу ті, що передбачають постійні маркетингові нововведення у вигляді удосконалення старої продукції, розширення модифікаційного ряду, представлення нових додаткових послуг по обслуговуванню клієнта, використання нових принципів і методів формування цінової політики, зміни іміджу компанії, створення нових цільових сегментів.

Список літератури:

1. Черчилль Г.А. Маркетингові дослідження / Г.А. Черчилль, Т.Дж. Браун; пер. с англ. – 5-е вид. – Санкт-Петербург, 2007. – 699 с.;
2. Старостіна А.О. Маркетинговые исследования: монографія / Старостіна А.О. - К., 2001. - С. 198;
3. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Райзберг Б.А., Лозовський

Л.Ш., Стародубцева Е.Б. – 5-е вид. – ІНФРА-М, 2006. – 495 с.;

4. Решетілова Т.Б. Маркетингові дослідження: підруч. / Т.Б. Решетілова, С.М. Довгань. – НГУ: Дніпро, 2015. – 357 с. **5.** Портал статистики: Statista [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: <https://www.statista.com>;

6. Войнаренко С.М. Інноваційні маркетингові технології як напрям підвищення ефективності комунікацій // Економіка: реалії часу №5(10), 2013. С. 70–74;

7. Лилик І.В. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2015 рік: експертна оцінка та аналіз УАМ / І.В. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2016. – Випуск 1-2. – С. 19-33;

8. Лопицук І.А. Роль маркетингових досліджень у функціонуванні вітчизняних підприємств / І.А. Лопицук, М.І. Данилюк // Молодий вчений. – 2016. – Випуск № 12.1 (40). – С. 874-877;

9. Суворова С.Г. Розвиток маркетингових інтернет досліджень в умовах поширення електронної комерції / С.Г. Суворова // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту. – Вип. 1 (11). – 2012. – С 81-89;

10. Ткаченко В.В. Ринок маркетингових досліджень в Україні // Економічна наука. Економіка та держава № 3/2018. – С. 84–87;

11. Головний сайт компанії Approved Business [Електронний ресурс]. – Режим доступу URL: www.approvedindex.co.uk;

12. Мерфі А. The Top 10 Challenges in the Market Research Industry. Блог GreenBook 2015 [Електронний ресурс] / А. Мерфі. – Режим доступу URL: <http://www.greenbookblog.org>;

13. Кушнір Т.М. Роль ринку маркетингових досліджень у функціонуванні інформаційно-аналітичної складової маркетингової інфраструктури / Т.М. Кушнір // Економіка і суспільство. – Вип. 2. – 2016. – С. 114-118;

14. Арестенко В.В. Маркетингові дослідження: сутність, стан та перспективи розвитку сталій розвиток економіки / В.В. Арестенко // Міжнародний науково-виробничий журнал. – Вип. 2 (27). – 2015. – С. 290-296.

СЕКЦІЯ 4 - СВІТОВА ПРАКТИКА ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ, АУДИТУ І ОПОДАТКУВАННЯ

АДОНІН В.А., студ., НТУ «ХПІ»

БАКАНЬ С.В., студ., НТУ «ХПІ»

ДОЛГАНОВА О.І., студ., НТУ «ХПІ»

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯК ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ КОМПОНЕНТ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Обліково-аналітичне забезпечення як функціональний компонент інформаційного забезпечення управління підприємством, дає можливість вирішувати найскладніші задачі управління, забезпечуючи власників, керівництво і найманих працівників повною та достовірною інформацією про господарські процеси та явища, зв'язки із зовнішнім та внутрішнім середовищем.

Найважливішими функціональними компонентами інформаційного забезпечення управління підприємством є облік, аналіз і контроль. До основних функцій обліку Барановська С.П. [1] відносить оперативність збору та обробки виробничої, комерційної, фінансової та інших видів інформації, забезпечення нею зацікавлених користувачів. Така інформація містить об'єктивні дані про фінансовий стан і фінансові результати діяльності підприємства. За допомогою аналітичної функції досліджується наявність, структура, динаміка фінансово-економічних показників, оцінюється ефективність використання наявних ресурсів, вплив різних факторів на динаміку їх змін. Контроль як функція управління з точки зору Жадан Т.А., Яценко С.О. [2] «представляє собою сукупність форм, методів, інструментів та процедур контролю, за допомогою яких суб'єкт контролю одержує інформацію про показники, які характеризують фактичний стан підконтрольного об'єкта, встановлює відхилення цих показників від заданих або нормативних та виявляє причини цих відхилень» [2].

Манойленко А.В., Жадан Т.А., Аннаєв М. у своєму дослідженні [3] зазначають, що «суть обліково-аналітичного забезпечення полягає в об'єднанні облікових та аналітичних

операцій в один послідовний процес, проведенні оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності даного процесу і використанні його результатів при формуванні інформаційної бази для здійснення контролю фінансових результатів» [3]. Тобто характерними ознаками обліково-аналітичного забезпечення процесу управління є об'єднання облікових та аналітичних операцій в один процес, його послідовність, оперативність та безперервність.

Ще однією характерною рисою обліково-аналітичного забезпечення є комплексність. Ряд науковців помилково вважають, що обліково-аналітичне забезпечення ґрунтується лише на бухгалтерській інформації, оскільки вона є визначальною. Пасенко Н.С. у своїй праці [4] вказує, що комплексність обліково-аналітичного забезпечення як системи проявляється через «взаємодію інформаційних потоків бухгалтерського, оперативного, статистичного обліку та інформації, яка формується за допомогою методів фінансового, управлінського та стратегічного аналізу» [4].

Отже, враховуючи зазначене, під обліково-аналітичним забезпеченням слід розуміти комплексний, послідовний, оперативний та безперервний процес обліку, аналізу та контролю (аудиту) формування і передачі достовірної та якісної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та ефективності підготовки і прийняття управлінських рішень в системі управління підприємством, а також для потреб її зовнішніх користувачів.

Список літератури:

1. Барановська С.П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством / С.П. Барановська // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 8-11. URL: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/12425/1/2_8-11_Vis_722_menegment.pdf;
2. Жадан Т.А. Внутрішній контроль як економічна категорія: систематизація наукових підходів та уточнення змісту / Т.А. Жадан, С.О. Яценко // Глобальні та національні проблеми економіки: електрон. наук. фах. вид. – 2017. – № 16. – С. 845-850. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/30004>;
3. Маноїленко А.В. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля финансовых результатов: систематизация подходов и уточнение содержания / А.В. Маноїленко, Т.А. Жадан, М. Аннаев // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Економічні науки. – 2017. – № 46 (1267). – С. 104-108. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/34009>;
4. Пасенко Н.С. Організація обліково-аналітичного забезпечення управління фінансовими результатами підприємства / Н.С. Пасенко // Глобальні та національні проблеми економіки: електрон. наук. фах. вид. – 2017. – Вип. 17. – С. 854-859. URL: <http://global-national.in.ua/archive/17-2017/172.pdf>

ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ: МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД

Закордонний досвід показує, що організації обирають різні напрями моделей стратегічної дії. Так, відомий економіст Майкл Портер [1] вважає, що існують три загальні стратегічні напрями для досягнення і підтримки конкурентоспроможності:

- лідерство за найменшими сукупними витратами - дозволяє забезпечити перевагу в конкурентній боротьбі за рахунок нижчих продажних цін;
- диференціація - дозволяє забезпечити конкурентну перевагу за рахунок ексклюзивності товару (послуги), що дає можливість встановити ціну вище номінальної;
- фокусування - дозволяє організації фокусувати свою увагу на якому-небудь секторі, де вони можуть працювати ефективніше, ніж їх конкуренти, на основі нижчих цін або диференціації.

У розглянутих напрямках управлінський облік повинен забезпечити отримання інформації про реальні витрати на випуск продукції і про можливості їх зниження за рахунок проведення режиму економії. Без цієї інформації не можна говорити про розширення виробництва, зміну асортименту, якості, надійності і, тим паче, про конкурентоспроможність продукції.

Процес вироблення стратегії повинен бути заснований на аналізі стратегічного положення організації (компанії) і включати не тільки цілі діяльності і зовнішні умови її функціонування, для оцінки потенційних можливостей розвитку і можливостей банкрутства, але й ресурси компанії (матеріально-речові, фінансові, трудові, організаційні), а також прийнятність стратегії для впливових акціонерів, що беруть участь в процесі ухвалення рішень. Вочевидь, що процес вироблення стратегії має на меті її реалізацію у вигляді: - планування технічних (устаткування, машини, обчислювальна техніка і тому подібне), людських, фінансових ресурсів; - структури організації (функціональна, цехова, матрична); - системи контролю за діяльністю організації, включаючи систему винагороди, організаційну культуру і тому подібне.

Дослідивши зарубіжний досвід управлінського обліку, можна прийти до висновку, що його призначення - задоволення потреб керівників, а в ширшому сенсі - потреб внутрішніх користувачів інформацією компанії.

Отже, стратегічний управлінський облік, заснований на потребах розробників стратегії компанії, яким для ефективного коректування своїх дій необхідні поточні дані про зміни в стратегічному положенні компанії.

Необхідно відзначити, що з погляду стратегічного управлінського обліку прибуток розглядається не як фінансовий результат внутрішньої ефективності організації (компанії, фірми), а результат, що отримується окремою фірмою щодо існуючих і потенційних конкурентів. Іншими словами, система управлінського обліку розглядається щодо витрат, цін, об'єму попиту і фінансового положення на ринку. Такий підхід до формування фінансового результату, безумовно, відображає ринкову стратегію обліку і може бути використаний в практиці вітчизняних підприємств.

Ідеї стратегічного управлінського обліку вельми важливі для вітчизняної облікової практики в умовах сучасного виробництва, оскільки трансформація українського обліку в світову практику є важливою ланкою в розвитку міжнародних економічних зв'язків і поліпшенні інвестиційного процесу.

Список літератури:

1. *Портер Майкл Э.* Конкурентная стратегия: способы анализа отраслей и конкурентов. Изд-во Фри пресс, 1980;
2. *Давидюк Т.В.* Стан та перспективи розвитку управлінського обліку// Соціально-економічний розвиток України: проблеми та перспективи : кол. монографія / ред. *О.В. Манойленко.* – Харків : НТУ «ХПІ», 2015.

АЛЬОШИН С.Ю., канд. екон. наук, ст. викл., НТУ «ХПІ»

ГОЛУБЄВА О.О., магістрант, НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ВІДШКОДУВАННЯ ПДВ ВІТЧИЗНЯНИМ СУБ'ЄКТАМ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Податок на додану вартість завжди був і, напевне, залишиться важливим як для держави, в плані наповнення державного бюджету, так і для платників податків певної категорії, які в силу законодавчих приписів просто зобов'язані

мати з ним справу. Такий обов'язок для платника податків встановлений п.181.1 ст.181 Податкового кодексу України – сукупне перевищення в 1 млн. грн. (без урахування ПДВ) загальної суми від здійснення операцій з постачання товарів/послуг, що підлягають оподаткуванню згідно з Розділом V Податкового кодексу України [1], у тому числі з використанням локальної або глобальної комп'ютерної мережі, нарахованої (сплаченої) такої особі протягом останніх 12 календарних місяців.

Наближаючись до моменту сплати ПДВ, такий суб'єкт господарювання повинен керуватися правилами ст.200 Податкового кодексу України, який визначає, що сума податку, що підлягає сплаті до Державного бюджету України або бюджетному відшкодуванню, визначається як різниця між сумою податкового зобов'язання звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту такого звітного (податкового) періоду. Тобто, якщо різниця має від'ємне значення, то платник податків має право звернутися до держави із проханням повернути йому її на його поточний рахунок, відкритий в установі банку, що й має назву бюджетного відшкодування ПДВ.

Загалом протягом останніх двох років статистика сум відшкодованого ПДВ має чітку тенденцію до зростання. Зокрема, за даними Офісу великих платників податків ДПС за сім місяців 2019 року платникам Офісу відшкодовано ПДВ в розмірі 70,0 млрд. грн., що на 17 млрд грн, або на 32,1 %, більше ніж за аналогічний період 2018 року (за сім місяців 2018 року відшкодовано – 53 млрд грн) [2]. Географія відшкодування податку платникам Офісу за сім місяців 2019 року така: Київ – 25,4 млрд. грн., Запоріжжя – 16,4 млрд. грн., Дніпро – 14,2 млрд. грн., Харків – 5,3 млрд. грн., Одеса – 4,7 млрд. грн., Львів – 4,0 млрд. грн.

Наведена статистика сум бюджетного відшкодування є ще одним аспектом, який свідчить про важливість цього механізму для діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Узагальнено механізм відшкодування ПДВ наведено на рисунку 1.

Запровадження у 2017 році означеного механізму бюджетного відшкодування ПДВ стало ще одним кроком для покращення умов ведення бізнесу в нашій країні.

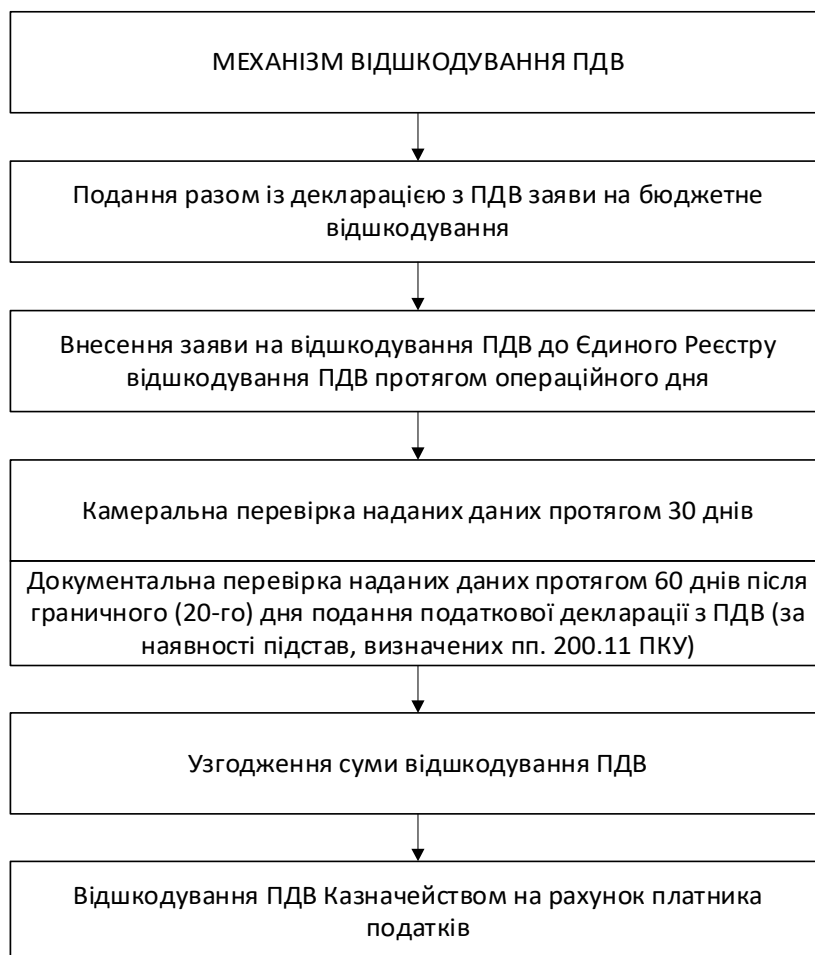


Рисунок 1 – Механізм відшкодування ПДВ (узагальнено з джерел 1, 3)

Список літератури:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. URL : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>;
2. Великі платники отримали 70 млрд. грн. відшкодування ПДВ/ Офіс великих платників податків ДПС. URL : <http://officevp.sfs.gov.ua>;
3. Подолянчук О.А. Податок на додану вартість: сутність та стан первинного обліку. Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2017. № 1. С. 81–102.

АРТЕМЕНКО Н.В., ст. викл., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ЛИННИК О.І., канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

**ПРИНЦИПИ, МЕТОДИКИ І ТЕХНІКИ ПІДГОТОВКИ
УПРАВЛІНСЬКОЇ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ ЗВІТНОСТІ**

Управлінська бухгалтерська звітність - це бухгалтерська звітність, що містить облікову інформацію про діяльність

підприємства та надається внутрішнім користувачам у процесі управління підприємством.

Управлінська бухгалтерська звітність спрямована на забезпечення внутрішніх користувачів якісною обліковою інформацією, необхідною для прийняття обґрунтованих рішень з питань управління підприємством.

Напрями завдань, за якими приймаються рішення системою управління, щодо яких існує потреба в обліковій інформації, а саме:

- систематизація облікових даних для прийняття управлінських рішень;
- визначення очікуваного прибутку від того або іншого економічного заходу;
- оцінка впливу різних чинників на підсумкові результати роботи підприємства;
- складання прогнозу рентабельності випуску нових видів продукції;
- складання прогнозу фінансового стану фірми на перспективу;
- фінансова оцінка варіантів розвитку підприємства;
- здійснення контролю господарських процесів підприємства;
- вчасне виявлення причин недоліків у роботі для попередження виробничих втрат;

Для кожного з видів виробництва доцільно використовувати окремі форми управлінської звітності, склад якої повинен включати:

- накопичувальні звіти (оперативні) - складаються окремо по видах виробництва, біологічних активах, продукції (групах і видах), структурних підрозділах, центрах відповідальності, сегментах підприємства за короткі проміжки часу (тиждень, місяць тощо)
- зведені звіти (поточні) - складаються на основі накопичувальних форм звітності та містять систематизовані дані по видах виробництва, об'єктах обліку, про діяльність підрозділів (показники сегмента) на певну дату (місяць, квартал);
- підсумкові звіти - відображають результати діяльності структурних підрозділів, центрів відповідальності (сегментів) та підприємства в цілому за певний період (квартал, рік).

Управлінська, і, відповідно, внутрішньогосподарська

(управлінська) звітність відрізняється від управлінських звітів незалежним порядком її складання незалежними суб'єктами, що використовуючи розроблені і погоджені з відповідальними особами регламенти формують звітність про результати діяльності підприємства.

Фінансова звітність як завершальний етап фінансового обліку – це відображення функціонування бухгалтерського обліку, об'єкти якого трансформуються в елементи фінансової звітності у вартісних показниках, хоча бухгалтерський облік широко використовує і натуральні вимірники.

Таким чином фінансова звітність не у повній мірі використовує інформаційні можливості бухгалтерського обліку для потреб управління.

Список літератури:

1. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет [Текст]: Учебник / Н.П. Кондраков. – М.: Проспект, 2007. – 442 с.;
2. Линник О.І. Застосування міжнародного досвіду підготовки звіту про фінансові результати (звіту про сукупний дохід) / О.І. Линник, Н.В. Артеменко, О.М. Бондаренко // Дослідження та оптимізація економічних процесів : кол. монографія / ред. О.В. Манойленко. – Харків : НТУ «ХПІ», 2015. – Розд. 1. – С. 69-77;
3. Артеменко Н.В. Управління вартістю підприємства: теоретичні основи і бухгалтерський облік / Н.В. Артеменко // II Всеукраїнська науково-практична інтернет конференція «Актуальні проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю в соціально-орієнтованій системі управління підприємством» / Полтавська державна аграрна академія - 23 квітня 2019 р. - С. 18-21.

БОРИСОВА Д.С., студ.

ДІАНОВА Я.А., студ.

ПОПОВА В.С., студ.

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕСИ ТА ЇХ РОЗВИТОК У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

Щоб краще проаналізувати розвиток обліково-аналітичних процесів та порівняти їх на міжнародному рівні, необхідно для початку обґрунтувати зміст та значення обліково-аналітичної системи та інформації на підприємстві.

Під системою слід розуміти сукупність взаємопов'язаних елементів, що складають одне ціле. Якщо розглядати систему обліково-аналітичного забезпечення як складову загальної системи управління, то можна дійти до такого її визначення:

Обліково-аналітична система – це система, яка базується на

даних бухгалтерського обліку, використовуючи оперативні, статистичні та виробничі дані для проведення обліку та аналізу діяльності підприємств, і здійснюється самими працівниками цих підприємств.

З цього визначення випливає, що її суть полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, що дозволяє визначати рекомендації для подальшого прийняття управлінських рішень.

Тобто основним завданням обліково-аналітичного процесу є розрахунок кінцевих результатів діяльності підприємства в установленні управлінням терміни та контроль за використанням ресурсів як підприємствами, так і центрами відповідальності.

Тому, при виборі обліково-аналітичного забезпечення, підприємство повинно бути досить обережним та уважним, враховуючи такі основні чинники:

- по-перше, витрати на управління підприємством не повинні перевищувати вигоди від використання обліково-аналітичної системи;
- по-друге, обліково-аналітичне забезпечення повинно бути придатним до швидкої зміни процесів обліку та аналізу продуктів діяльності підприємства в процесі її експлуатації, внаслідок зміни стратегії чи виду діяльності підприємства.

У наш час будь-яка система чи процес аналізу результатів діяльності підприємства потребує розвитку, тобто модернізації технологій збору та опрацювання інформації. Адже використання ручної або частково автоматизованої системи забезпечення не дозволяє підприємствам своєчасно та оперативно отримувати та обробляти інформацію про результати діяльності суб'єктів господарювання для прийняття управлінських рішень.

Внаслідок того, що наша країна досить довгий період перебувала в складі Радянського Союзу, де автоматизація інформаційних систем була набагато повільніша, розвиток системи обліково-аналітичного забезпечення, порівняно з міжнародним рівнем, не є на стільки прогресивним та модернізованим.

Таким чином ми дійшли до висновку, що обліково-аналітичне забезпечення є необхідною складовою системи управління та прийняття рішень, вона визначає сильні та слабкі сторони підприємства і відповідає за досконалу роботу управлінського апарату. Тому правильна організація і модернізація обліково-

аналітичних процесів дозволяє оперативно обробляти інформацію та забезпечувати нею систему прийняття управлінських рішень. Хоч, звісно, порівняно з міжнародним рівнем автоматизації інформаційних систем, нам ще є над чим працювати.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України, зі змінами до доповненнями затверджений Міністерством фінансів України 23.10.2019 р.;
2. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / Гудзинський О.Д., Кірейцев Г.Г., Пахомова Т.М. // Облік і фінанси АПК. – 2015. – № 3.;
3. Швець В. Інтеграційний підхід у стратегії розвитку бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту в Україні // Київ, 23 жовтня 2016 р.

КОРІННИЙ С.О., канд. екон. наук, ст. викл., каф. міжнародної економіки, природних ресурсів і економіки міжнародного туризму, Запорізький національний університет
ДЕНИСЕНКО А.А., студ., Запорізький національний університет

НЕДОЛІКИ СУЧАСНОЇ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Сучасна фіскальна політика наразі не є достатньо ефективною ані з позицій бізнесу, ані з позицій держави. З точки зору бізнесу, який забезпечуючи левову частку бюджетних надходжень, сплачуючи обов'язкові платежі, він виступає в якості податкового посередника для своїх працівників і покупців, та вимушений нести адміністративний тягар оподаткування, який доцільно розглядати як серйозний бар'єр для ефективної діяльності і розвитку, який в окремих випадках здійснює більш негативний вплив, ніж, власне, податки. З точки зору держави, значну проблему оподаткування складають масові ухиляння від сплати податків та їхню «оптимізацію» усіма доступними способами, що призводить до бюджетного дефіциту різних ступенів.

Враховуючи вищезазначене, найгострішою проблемою вітчизняної фіскальної системи є відсутність базової довіри бізнесу до влади, викликана опором старої корумпованої системи реформам, збереженням старої системи взаємовідносин між контролюючими органами та платниками податків.

Основні завдання Державної фіскальної служби України, такі як контроль за надходженнями податків та зборів до бюджету та

боротьба з правопорушеннями, вказують на суто фіскальну спрямованість органів фіскальної служби, які забезпечують збір податків попри все та будь-якою ціною. А відсутність таких завдань, як стимулювання добровільної сплати податків своїх обов'язків (орієнтації «на клієнта») та надання якісних сервісних адміністративних послуг у сфері оподаткування спричиняє конфлікт інтересів між платниками податків і контролюючими органами. Легалізація доходів суб'єктів господарювання та громадян без збільшення рівня довіри та зростання соціальної відповідальності не призведе до очікуваного ефекту та зведе нанівець будь-яку реформу податкової системи, наприклад запровадження механізму податкового компромісу[1].

Існуючі особливості податкової системи спричинили такі системні проблеми, як:

- високий рівень заборгованості платників перед бюджетом за податками та зборами
- приховування економічної діяльності від держави та ухилення від сплати податків, через високі податкові ставки;
- нерівномірне податкове навантаження, як постійно зростає для сумлінних платників податків. Високий рівень податкового навантаження зменшує економічну активність, сприяє переміщенню капіталу за кордон, сповільнює темпи росту валового внутрішнього продукту.;
- недостатньо реалістичний підхід до планування та прогнозування виконання дохідної частини бюджету.

Попри усі реформи та нововведення зберігається недосконалий механізм адміністрування податків, який призводить до збільшення податкового навантаження на населення України та недоотримання коштів бюджетами всіх рівнів, через що недостатньо фінансуються програми економічного і соціального розвитку.

При цьому виникає ланцюговий ефект: ухилення від оподаткування одних суб'єктів призводить до збільшення податкового навантаження на інших суб'єктів, що стимулює подальше приховування доходів від оподаткування. Такий ланцюг нескінченний до того часу, поки держава не впорається з корупційними ризиками у розподілі бюджетних ресурсів, незаконним лобіюванням інтересів окремих конгломератів та несправедливим перерозподілом економічних можливостей внаслідок незаконного надання пільг, квот [2].

Через загальне незадоволення діяльністю податкової системи виникає потреба у здійсненні глибокої податкової реформи, яка припинить войовниче ставлення платників податків та контролюючих органів один до одного. Доцільним буде зменшення податкового тиску та спрощення процесу оподаткування, що створить передумови для економічного зростання та реалізації конкурентних переваг країни за рахунок вивільнення підприємницького потенціалу українців.

Список літератури:

1. Дроговоз Ю., Дубровський В. Інституційні проблеми української податкової системи та шляхи їх вирішення. https://rpr.org.ua/uploads/files/source/Policy_Tax_Reform_RPR.pdf;
2. Ракул О. Щодо трансформації фіскальної політики України відповідно до вимог сьогодення. Підприємство господарство і право. 2017, №1. URL: <http://pgp-journal.kiev.ua/archive/2017/1/28.pdf>

ЄРЕМЯН О.М., канд. екон. наук, доц., каф. обліку, аудиту і оподаткування, Херсонський національний технічний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-8170-7598>

ЗУБЕНКО М.В., студ., Херсонський національний технічний університет

ТРОНЬ А.В., студ., Херсонський національний технічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ДЕПОЗИТНИХ ОПЕРАЦІЙ БАНКУ

Однією з основних функцій банківської системи є раціональний розподіл фінансових ресурсів шляхом акумулювання тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання і населення та спрямування їх у кредитно - інвестиційний процес. Забезпечення банківської діяльності необхідними обсягами депозитних коштів є одним з пріоритетних напрямів, що визначають стратегічні напрями розвитку як їхньої діяльності, так і економіки України загалом. Саме тому якісний та своєчасний аудит депозитних операцій банку є вкрай важливим.

Впровадження і підтримка на належному рівні системи внутрішнього аудиту банку має забезпечити виконання таких основних завдань:

- належне санкціонування угод і операцій; реєстрація інформації шляхом ведення системного бухгалтерського обліку;

- фактичний контроль доступу до активів; періодичне проведення інвентаризації активів.

Організація аудиту передбачає підготовку програми аудиторської перевірки із чітко визначеним переліком завдань та етапів проведення перевірки. Вважаємо за доцільне організувати процес перевірки депозитних операцій банку за такими етапами як попередній, поточний, підсумковий і заключний (рис. 1).

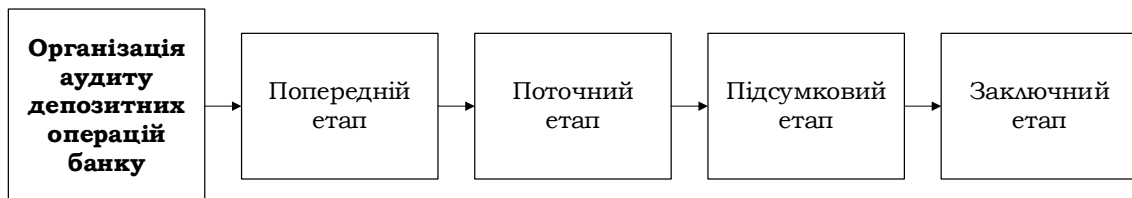


Рисунок 1 – Організація аудиту депозитних операцій банку

Так, попередній етап передбачає перевірку організації обліку депозитних операцій банку. Йдеться про наявність усіх необхідних документів, що регламентують розподіл функцій і обов'язків між структурними підрозділами банку при здійсненні депозитних операцій, дотримання вимог оформлення та зберігання первинних документів і облікових регістрів, дотримання графіка документообігу. Крім того, відстежується дотримання та виконання основних принципів бухгалтерського обліку та нормативно-правове забезпечення вказаних операцій.

На поточному етапі аудитор вивчає структуру та умови депозитних договорів, порядок їх обліку, реєстрації та зберігання. Перевіряються і інші первинні документи, їх зміст, правильність оформлення, відсутність виправлень. Аудитор аналізує також процедури відображення депозитних операцій на балансових та позабалансових рахунках бухгалтерського обліку стосовно операцій залучення суми депозиту, нарахування і виплати відсотків, повернення коштів клієнтів. Загалом звіряються обороти і залишки за відповідними рахунками аналітичного та синтетичного обліку та порядок ведення книги реєстрації депозитних рахунків.

Підсумковий етап передбачає відповідність показників облікових регістрів формам фінансової звітності, а також порядок збереження документів у поточному та постійному архівах.

На заключному етапі перевірки аудитор складає аудиторський висновок із зазначенням недоліків та рекомендацій,

які необхідно реалізувати для виправлення виявлених помилок. Як свідчить практика, депозитні операції банку не застраховані від зловживань і порушень. Суттєві помилки стосуються оцінки пасивів, відображення витрат за нарахованими відсотками у відповідних облікових періодах та розмірах, правильного відображення операцій на бухгалтерських рахунках [8, с. 231].

Загалом аудит як форма контролю може перевіряти правильність ведення операцій, втім багато залежить від правильної політики банку щодо якісного управління депозитними ресурсами.

На практиці вивчення системи внутрішнього контролю над депозитними операціями банку і оцінка рівня ризику контролю суттєво різняться. Аудитори досягають тільки певного рівня розуміння, достатнього для оцінки можливості аудиту фінансової звітності і середовища контролю. Це потрібно, щоб виявити ставлення адміністрації підприємства до контролю, і також визначити рівень адекватності облікової системи клієнта. Часто щоб провести аудит найбільш ефективно, контрольними процедурами зневажають, а ризик контролю вважають високим.

Таким чином, для того щоб забезпечити правильність, своєчасність та ефективність здійснення депозитних операцій банку необхідно створення системи внутрішнього аудиту банку. На нашу думку, це дозволить підвищити відповідальність виконавців, застереже від здійснення незаконних операцій та дозволить установі банку досягти порядку у організації роботи депозитних операцій.

Список літератури:

1. Герасимович А.М. Облік і аудит у банках: підручник / А.М. Герасимович, А.М. Кіндрацька, Т.В. Кривов'яз та ін. – К.: КНЕУ, 2009. – С. 451;
2. Кулаковська Л.П. Організація і методика аудиту / Л.П. Кулаковська : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/15840720/buhgalterskiy_oblik_ta_audit/organiza_tsiya_i_metodika_auditu_-_kulakovska_lp

ЄРМОЛЕНКО О.К., викл. вищої категорії, ДВНЗ «Харківський коледж текстилю та дизайну»

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У сучасних умовах економічного розвитку суб'єктів

господарювання питання дебіторської заборгованості вважається одним із ключових при здійсненні господарської діяльності. Недоліки у сфері обліку розрахунків з дебіторами як на теоретичному, так і на практичному рівні призводять до того, що у підприємств не вистачає власних оборотних коштів для здійснення діяльності.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначено у П(С)БО 10, згідно з яким дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1], а згідно з МСБО 39 дебіторська заборгованість – це непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [2].

Нині існує ціла низка проблем, пов'язаних з методологією обліку дебіторської заборгованості:

- проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості. Вона пов'язана з тим, що дебіторська заборгованість з'являється під час продажу і визначається за первісною вартістю. З точки зору реальності відображення оцінки дебіторської заборгованості доцільніше використання міжнародних стандартів, згідно з якими дебіторська заборгованість оцінюється за амортизованою вартістю з урахуванням ефективної ставки відсотку;

- проблема класифікації дебіторської заборгованості. Згідно П(С)БО 10, облік довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей сьогодні здійснюється на різних рахунках бухгалтерського обліку, що не відзначено у вище зазначеному стандарті. Разом з тим слід вказати, що поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках [1];

- проблема співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості. Загальновизнано, що найкраще для підприємства, коли відношення дебіторської та кредиторської заборгованості дорівнює одиниці. Адже перевищення дебіторської заборгованості зумовлює зниження фінансової стійкості підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування. А при перевищенні кредиторської заборгованості виникає загроза неплатоспроможності підприємства.

Розглянуті проблеми обліку та контролю дебіторської заборгованості в Україні залишаються дискусійними та

потребують подальших наукових досліджень.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» : від 08.10.1999 № 237 із змінами, внесеними згідно Наказу Міністерства фінансів від 16.09.2019 № 379;
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» : від 01.01.2012;
3. Подоляннюк Р.В. Актуальні проблеми обліку дебіторської заборгованості / Р.В. Подоляннюк // Управління розвитком. – 2017. – № 4. – С. 114 – 116.

ЖАДАН Т.А., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-6544-7602>

ДУРСУНДЖЕМАЛ Д., студ., НТУ «ХПІ»

ШЕХОВЦОВ І.О., студ., НТУ «ХПІ»

**ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ТА ОЦІНКИ
ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ
ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Важливим напрямом контролю фінансово-господарської діяльності підприємства є аналіз та оцінка його фінансового стану на підставі даних фінансової звітності. За допомогою аналізу фінансової звітності підприємства оцінюється його майновий стан, платоспроможність і ліквідність, фінансова стійкість й ділова активність, розмір дебіторської та кредиторської заборгованостей, рівень рентабельності в динаміці за ряд звітних періодів.

На сьогоднішній день існує ряд методик, порядків та положень для аналізу фінансового стану підприємства, які затверджені на державному рівні і рекомендовані до використання, серед них зокрема: Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств і організацій, затвердженої наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.1997 р. № 81; Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затвердженої Наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 22; Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства,

затверджені наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 22; Методичні рекомендації щодо встановлення загрози виникнення, накопичення або непогашення податкового боргу та проведення аналізу фінансового стану підприємств, які звертаються до органів Міндоходів для розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) (Лист Міністерства доходів і зборів України від 05.06.2013 р. № 7017/7/99-99-11-02-03-17); Порядок проведення оцінки фінансового стану потенційного бенефіціара інвестиційного проекту, реалізація якого передбачається на умовах фінансової самоокупності, а також визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, обслуговування якої здійснюватиметься за рахунок коштів бенефіціара, затвердженого наказом МФУ України від 14.07.2016 р. № 616; Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затвердженого наказом МФУ та Фонду державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121; Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями, затверджене постановою Правління Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 та ін.

Кожна із наведених вище методик підпорядкована конкретній меті аналізу й оцінки фінансового стану підприємства, орієнтована на певне коло користувачів та містить перелік показників, за допомогою яких підприємство визнається платоспроможним (неплатоспроможним), фінансово стійким (нестійким), а його фінансовий стан задовільним (незадовільним). Проте більшість з цих методик прийнята понад 20 років тому назад та базується на застарілих формах фінансової звітності, що потребує їх адаптації то нових форм фінансової звітності та сучасних вимог ведення бухгалтерського обліку та здійснення контролю фінансово-господарської діяльності.

Список літератури:

1. Яцишин Н. Методика аналізу фінансового стану підприємства / Н. Яцишин // Економічний аналіз. - 2012. - Вип. 10, Ч.4. - С. 439-445;
2. Жадан Т.А. Класифікація державного фінансового контролю: проблеми побудови та напрямки вдосконалення / Т.А. Жадан [та ін.] // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики = Financial and credit activity: problems of theory and practice : зб. наук. пр. - 2019. - Т. 1, № 28. - С. 344-353. URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/40898>;

3. Жадан Т.А. Економічна сутність основних засобів підприємства: обліковий аспект / Т.А. Жадан, Н.В. Лозова // Глобальні та національні проблеми економіки: електрон. наук. фах. вид. – 2015. – Випуск 8. – С. 1112-1116. – URL: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/23354>

КОЛЕСНІЧЕНКО А.С., канд. екон. наук, ст. викл., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ІСТОТНІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОБЛІКУ, ЗВІТНОСТІ ТА ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДУВАННЯ

В умовах глобальних економічних перетворень відбувається трансформація концептуальних підходів до побудови інформаційної політики, зміни філософії інформаційної цивілізації, що виражається у переміщенні фокусу соціально-економічних відносин в контексті їх ціннісного орієнтиру на інформаційні ресурси в порівнянні з усіма іншими видами національних ресурсів, набувають суттєвості облікові дані, що лягають в основу продукування показників для прийняття управлінських рішень [4, с. 4].

Процес управління кожного суб'єкта господарювання ґрунтується на визначених принципах та постулатах, які формуються під впливом тривалої практики господарювання та в результаті наукового осмислення доцільності їх впровадження. Одним з таких базисів, який дозволяє в значній мірі підвищити точність й актуальність обліково-аналітичної інформації, виступає її істотність.

Питання сутності і ролі облікової інформації у вирішенні управлінських завдань, визначення критеріїв її корисності та методів оцінки широко розглянуто в роботах таких науковців, як: О.В. Будько, Л.В. Гриньова, К.О. Іващенко, В.І. Пожуєв [4] та інші. При цьому, окремі аспекти поняття істотності інформації в контексті вітчизняної та зарубіжної практики викладено у наукових надбаннях багатьох авторів, серед них праці: К.В. Безверхого [1], О.В. Дудкевича [2], А.Є. Іванова, С.І. Ковач [3] та ін. Зважаючи на значний інтерес до істотності облікової інформації в облікових процесах та управлінні, це питання потребує подальшого дослідження з метою забезпечення більшої прозорості й регламентованості для використання у національній

практиці господарювання.

Стандарти ведення бухгалтерського обліку містять згадування про поняття істотності. Однак, нормативно термін «істотності» не закріплено дотепер.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства (далі - Методрекомендації) одним з елементів облікової політики виступають кількісні критерії та якісні ознаки істотності інформації щодо: господарських операцій, подій та статей фінансової звітності [5] (рис. 1).



Рисунок 1 – Складові істотності облікової інформації

Суб'єктами, які визначають істотність облікової інформації, виступають керівники підприємств. Вони опираються на відповідні положення національного законодавства, викладені у П(С)БО, та міжнародного рівня – у МСФЗ.

При складанні фінансової звітності для кожного звіту обирають окрему базу визначення кількісних критеріїв та якісних ознак істотності статей фінансової звітності, а також діапазон кількісних критеріїв. Такі параметри містяться у Методрекомендаціях.

Принципова сутність істотності полягає у фіксації порога або визначенні вимог, якими має характеризуватися інформація для набуття нею корисності, тобто ідентифікації ступеня актуальності інформаційних даних чи показників. Виконання вказаних умов дозволяє потенційним користувачам та власникам здійснювати

управління на основі інформації про діяльність кожного суб'єкта господарювання.

Таким чином, діюча нормативно-правова база в галузі регламентації порядку ведення бухгалтерського обліку залишає за суб'єктом господарювання право визначення власних критеріїв істотності інформації, з урахуванням викладених у Методрекомендаціях. З цього можна зробити висновок, що для ефективного здійснення управління та формування адекватної облікової політики важливим фактором виступає аналіз складових та методики застосування істотності облікової інформації, зокрема, в теорії та практиці господарювання.

Список літератури:

1. Безверхий К.В. Концепция существенности в бухгалтерском учете: опыт Украины. *Международный бухгалтерский учет*. 2014. № 42 (336). С. 36-44;
2. Дудкевич О.В. О применении порога существенности в финансовой отчетности. *Учет и финансы в АПК*. 2011. № 2. С. 25-27;
3. Ковач С.И. Концепция существенности в учете и отчетности. *Бизнес-Информ*. 2014. № 6. С. 284-288;
4. Пожуев В.І. Формування концепції державної інформаційної політики в умовах глобалізації. *Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2010. Вип. 43. С. 4-12;
5. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства, затверджені Наказом МОН України 27.06.2013 № 635. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0635-201-13?lang=ru>

ЗАБОРСЬКА К.О.

РАДЕВА О.Г., канд. екон. наук, доц., ЗНУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Ефективне управління дебіторською заборгованістю відноситься до необхідних умов успішної діяльності підприємства, оскільки воно створює передумови для збільшення його фінансових можливостей.

Згідно з П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємства на певну дату. Дебітори – юридичні та фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1]. Дебіторська заборгованість зараховується на баланс одночасно з визнанням доходу, якщо підприємство може достовірно визначити її суму та очікує

отримання майбутньої економічної вигоди від її погашення. Окремі аспекти щодо регулювання дебіторської заборгованості визначені в МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка».

Залежно від строку погашення дебіторська заборгованість може бути довгостроковою або поточною. Заборгованість за реалізовану продукцію, роботи й послуги, що виникає в результаті операційної діяльності підприємства, становить найбільшу частину всієї поточної дебіторської заборгованості. Виникнення іншої поточної дебіторської заборгованості пов'язане з діяльністю підприємства, яка забезпечує або є наслідком операційної, фінансової або інвестиційної діяльності. Для узагальнення інформації в обліку використовуються рахунки 1 класу «Необоротні активи» та 3 класу «Кошти розрахунки та інші активи».

У процесі своєї діяльності підприємство може отримувати інформацію, на підставі якої виникає невпевненість у платоспроможності дебіторів. Про це можуть свідчити різні дані, а саме: дані про несприятливий фінансовий стан боржників, негативна динаміка погашення заборгованості; відсутність надходження оплати протягом тривалого періоду часу. Наявність безнадійного боргу обумовлює втрату доходу та зменшення прибутку. Як результат, з метою відображення реального фінансового стану підприємства виникає необхідність створення резерву сумнівних боргів (РСБ) по дебіторській заборгованості.

Застосовуються два методи розрахунку РСБ: абсолютної суми і з використанням коефіцієнта сумнівності. При використанні методу абсолютної суми величина резерву сумнівних боргів визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів. При здійсненні підприємством досить великої кількості операцій використовують другий метод формування резерву.

Суттєвим елементом системи бухгалтерського обліку – є здійснення внутрішнього контролю дебіторської заборгованості на підприємствах, який передбачає виконання наступних завдань:

- моніторинг заборгованості дебіторів за відвантаженою продукцією, виконані роботи, послуги та за ін. операціями, забезпеченими векселями;
- контроль за станом розрахунків за простроченими заборгованостями;

- підвищення конкурентоздатності за допомогою відстрочення платежів;
- розрахунок прогнозного розміру резерву сумнівних боргів [2].

Таким чином, створення ефективної моделі обліку дебіторської заборгованості на підприємстві має важливе значення, оскільки сприяє упорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних із розрахункових операцій з дебіторами.

Список літератури:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 10 «Дебіторська заборгованість». Затв. наказом МФУ від 08.10.1999 р. № 237. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0725-99> (дата звернення: 18.11.2019);
2. Москалюк Г.О. Облік дебіторської заборгованості: навчальний посібник. Одеса: ОНЕУ, 2015. Ч. 2. С. 172-232.

КУЗНЕЦОВА С.О., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1567-4791>

ПРАГМАТИЧНИЙ АСПЕКТ В ОЦІНЦІ ЯКОСТІ ОБЛІКОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ

В сучасних умовах менеджмент, як система прийняття та реалізації рішень, спрямованих на досягнення найкращого з можливих результатів, є основною формою управління. Ключовою складовою в підготовці, обґрунтуванні і прийнятті управлінських рішень суб'єктами господарювання різного рівня є інформація.

Видом діяльності, предметом якої служить інформація, є облік. В економічній практиці використовуються різні види обліку: оперативний, бухгалтерський, статистичний.

Переважним за своїм змістом і обсягом, а також найбільш точно відповідає вимогам системного підходу до економічної роботи підприємства є бухгалтерський облік, практика якого є поєднанням інформаційної, контрольної та аналітичної функцій.

Інформація, яка формується в бухгалтерському обліку, може бути розглянута в трьох аспектах: синтаксичному, семантичному, прагматичному.

У синтаксичному аспекті бухгалтерська інформація може надаватися як сукупність відносин між знаками. Бухгалтерський облік ведеться по однаковій методології, в основі якої лежить план

рахунків. Таким чином, за допомогою бухгалтерського обліку факти господарського життя перетворюються в інформаційний потік.

У семантичному аспекті бухгалтерська інформація дозволяє здійснювати змістовну інтерпретацію знаків, якими представлені факти господарського життя.

У прагматичному аспекті бухгалтерська інформація розглядається як основа для прийняття управлінських рішень, саме в рамках прагматичного аспекту визначається якість даної інформації, тобто її корисність – здатність задовольняти будь-яку потребу.

Для того щоб задовольнити потреби всіх зацікавлених користувачів, необхідна різнопланова інформація, так як кожна група має свої інтереси. Інформаційні потреби зацікавлених користувачів полягають в необхідності отримання відомостей про діяльності підприємства та його майновий стан.

Якість облікової інформації є синтетичною категорією і розкривається через сукупність властивостей (характеристик), що відображають ступінь придатності даної інформації для досягнення певних цілей і вирішення конкретних завдань, що стоять перед користувачем.

Сформована в бухгалтерському обліку інформація, повинна бути корисною користувачам. Причому корисність інформації, з точки зору зацікавлених користувачів, розкривається через характеристики доречності, надійності і порівнянності.

Доречною вважається інформація, якщо наявність або відсутність її надає або здатне вплинути на рішення (включаючи управлінські) цих користувачів, допомагаючи їм оцінити минулі, справжні або майбутні події, підтверджуючи або змінюючи раніше зроблені оцінки.

На доречність інформації впливають її зміст і істотність. Істотною визнається інформація, відсутність або неточність якої може вплинути на рішення зацікавлених користувачів.

Інформація надійна, якщо вона не містить істотних помилок. Щоб бути надійною, інформація повинна об'єктивно відображати факти господарської діяльності, до яких вона фактично або ймовірно відноситься.

Користь, яку отримують із сформованої в бухгалтерському обліку інформації, повинна бути порівняна з витратами на підготовку цієї інформації.

Користувачі облікової інформації зацікавлені в підвищенні її якості, яке можливо при наявності кількісної оцінки, причому оцінювати якість інформації необхідно за сукупністю її характеристик.

ЛУКІНА Д.В.

РАДЄВА О.Г., канд. екон. наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ЗА МСФЗ

Головний принцип, яким слід керуватися при розробці та затвердженні облікової політики згідно з міжнародними стандартами, полягає в тому, що її необхідно вибирати та застосовувати відповідно до всіх існуючих стандартів та тлумачень, а у випадку їх відсутності – до Концептуальної основи фінансової звітності та професійних суджень.

При цьому необхідно врахувати: стандарти і тлумачення, що регулюють подібні або пов'язані операції (п. «а» § 11 МСБО 8); визначення, критерії визнання та концепції оцінки активів, зобов'язань, доходу і витрат, викладені в Концептуальній основі (п. «б» § 11 МСБО 8); постанови інших органів стандартизації обліку, які керуються схожими концептуальними принципами, прийняті галузеві норми (методики) та іншу професійну літературу в частині, що не суперечить § 11 МСБО 8 (§ 12 МСБО 8).

Для відображення в обліку основних засобів (ОЗ) і нематеріальних активів (НА) в обліковій політиці необхідно зафіксувати такі моменти: як класифікують основні засоби та нематеріальні активи; за якою вартістю обліковуються ОЗ і НА після їх визнання в обліку, що робити з накопиченою на дату переоцінки сумою амортизації ОЗ і НА; як списати накопичену суму дооцінки ОЗ і НА, яка входить до власного капіталу, на нерозподілений прибуток: під час ліквідації або продажу цих активів чи поступово протягом усього строку їх експлуатації; який метод нарахування амортизації використовується; як ведеться облік інвестиційної нерухомості після її визнання – за справедливою вартістю чи собівартістю [1].

Облік запасів за МСБО, як і в П(С)БО 9, запаси на складі оцінюються за меншою із двох величин: собівартістю або чистою вартістю реалізації (§ 9 МСБО 2). При цьому в обліковій політиці

підприємства слід указати: метод калькуляції собівартості (стандартних витрат або роздрібних цін) (§ 21, 22 МСБО 2); метод списання вартості запасів на складі (ідентифікованої вартості, ФІФО або середньозваженої вартості) (§ 23–25 МСБО 2) [2].

Складання звітності за МСФЗ передбачає перелік вимог розкриття інформації в примітках до річної та проміжної звітності, який повинен бути поданий у наказі про облікову політику.

У розділі про фінансову звітність вказують: метод (прямий чи непрямий) використовується при складанні звіту про рух грошових коштів (§ 18 МСБО 7); що витрати у фінзвітності відображаються виходячи з їх характеру або функціонального призначення (за собівартістю продажів) (§ 99, 102, 103 МСБО 1); як складається звіт про прибуток або збиток і сукупний дохід – як один документ або окремо звіт про прибуток чи збиток та окремо звіт про сукупний дохід (§ 10А МСБО 1); як (згорнуто чи ні) підприємство подає у фінзвітності (§ 32–35 МСБО 1), а саме: додатні та від’ємні курсові різниці; прибутки та збитки, що виникають за фінансовими інструментами, призначеними для торгівлі; прибутки та збитки від вибуття довгострокових активів, включаючи інвестиції та операційні активи (шляхом вирахування балансової вартості активу та відповідних витрат з його продажу з вирученої від вибуття суми; затрати на формування резервів, які визнаються відповідно до МСБО 37 і відшкодовуються за умовами договору із третьою особою, можуть відображатися у фінансовій звітності згорнуто з отриманим відшкодуванням [1].

Отже, фінансова звітність ґрунтується на облікових політиках, обраних суб’єктами господарювання серед альтернатив, пропонованих МСФЗ, міжнародні стандарти не вимагають наявності в суб’єктів господарювання наказу про облікову політику, проте такий наказ спростить роботу бухгалтерської служби. При відсутності стандартів для певної господарської операції можна скористатися професійним судженням, орієнтуючись на діюче в країні законодавство або галузеві норми. При формуванні облікової політики за МСФЗ рекомендуємо користуватися їх офіційним перекладом [3].

Список літератури:

1. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Пер. з англ. / За ред. С.Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2000. – С. 86–87;
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» // www.rada.gov.ua;

МАРДУС Н.Ю., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8551-1544>

СТЕШЕНКО В.В., студ., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ І АУДИТУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА МАЛОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В умовах економічної трансформації заробітна плата повинна використовуватися як найважливіший засіб для стимулювання до зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва для суспільної злагоди. Отже, дослідження облікового і аналітичного характеру, які б висвітлювали методику формування показників праці та заробітної плати на окремо взятому підприємстві є, на наш погляд, актуальними [1-5].

Аспекти обліку, аудиту і аналізу формування показників праці та заробітної плати за національними стандартами безпосередньо на підприємствах галузі висвітлені в економічній науці. Дослідженнями цієї проблеми займалися вчені - економісти: Білуха М.Т., Бутинець Ф.Ф., Череп А.В., Тарасенко Н.В., Мних Є.В., Чумаченко М.Г., Івахненко В.М., Мардус Н.Ю., Бутинець Т.А., Гура Н.О., Ткаченко Н.М., Богиня Д.П., Єршова Н.Ю., Карпінський Б.А., Чайка Т.Ю., Юр'єва І.А. та інші.

Бухгалтерський облік і аудит праці й заробітної плати здійснюється на основі облік виробітку і розрахунків із заробітної плати, облік розрахунків з депонентами, за податками, з органами соціального страхування, а також складає звітність з праці, фонду її оплати.

Витрати на оплату праці — це один з основних елементів витрат операційної діяльності підприємства. До його складу входять п.23 П(С)БО 16):

- заробітна плата за окладами і тарифами;
- премії та заохочення;
- матеріальна допомога;
- компенсаційні виплати;
- оплата відпусток;
- оплата іншого невідпрацьованого часу;

- інші витрати на оплату праці.

Відображення операцій пов'язаних з оплатою праці відображається на рахунку бухгалтерського обліку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який має такі субрахунки:

661 «Розрахунки за заробітною платою»

662 «Розрахунки з депонентами»

663 «Розрахунки за іншими виплатами»

На рахунку 661 «Розрахунки за виплатами працівникам» ведеться узагальнення інформації про розрахунки за виплатами працівникам, які належать як до облікового, так і до не облікового складу підприємства, - з оплати праці (за всіма видами заробітної плати, премій, допомоги тощо) [6].

За кредитом рахунку 66 "Розрахунки за виплатами працівникам" відображаються нарахована працівникам підприємства основна та додаткова заробітна плата, премії, допомога по тимчасовій непрацездатності, інші належні до нарахування працівникам виплати, за дебетом - виплата основної та додаткової заробітної плати, премій, допомоги по тимчасовій непрацездатності тощо; вартість одержаних матеріалів, продукції та товарів у рахунок заробітної плати (погашення заборгованості перед працівниками за іншими виплатами); утримання податку з доходів фізичних осіб, збору на обов'язкове державне пенсійне страхування, внесків на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, платежів за виконавчими документами та інші утримання з виплат працівникам.

Аналітичний облік розрахунків з робітниками по оплаті праці ведеться в картках - особових рахунках, які містять інформацію по нарахованих сумах, утриманнях, виплаті. Ця інформація використовується для наступних розрахунків середньої заробітної плати (при оплаті відпусток, нарахуваннях допомоги по тимчасовій непрацездатності тощо), видачі різного виду довідок працівники отримують заробітну плату на особистий картковий рахунок у банку.

Для відображення цього елемента витрат на малому підприємстві виділено рахунок 81 «Витрати на оплату праці». Проте не всі підприємства зобов'язані його застосовувати.

Інструкція №291 надає підприємствам можливість обліковувати витрати одним із трьох способів:

Перший спосіб – використання тільки рахунків класу 8 «Витрати за елементами». У цьому випадку витрати на оплату

праці працівників підприємство групує на рахунку 81. Сформовані суми витрат (Дт 81 – Кт 661) воно списує так:

- щодо витрат на оплату праці виробничого та загальновиробничого персоналу – проводкою: Дт 23 «Виробництво» – Кт 81;

- щодо витрат на оплату праці адміністративного, збутового та іншого персоналу підприємства – проводкою: Дт 791 «Результат операційної діяльності» – Кт 81.

Проте, цей спосіб мають право застосовувати виключно суб'єкти малого підприємництва та інші організації, діяльність яких не спрямована на ведення комерційної діяльності.

Тому що виходячи з вимог П(С)БО 25 у Звіті про фінансові результати за формами № 2-м і № 2-мс витрати групуються не за елементами витрат, а за витратами діяльності. Це означає, що без ведення рахунків класу 9 «малюкам» не обійтися. Інакше правильно заповнити форми № 2-м і № 2-мс їм буде важко.

Другий спосіб – використання тільки рахунків класу 9 «Витрати діяльності». У цьому випадку суми витрат на оплату праці ви не проганяєте «транзитом» через рахунок 81, а відображаєте їх залежно від функціональних обов'язків працівників безпосередньо проводкою: Дт 15 «Капітальні інвестиції», 23, 24 «Брак у виробництві», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут», 94 «Інші витрати операційної діяльності» – Кт 661.

Третій спосіб – використання одночасно рахунків класів 8 і 9. У цьому випадку сформовані витрати (Дт 81 – Кт 661) списуйте також залежно від функціональних обов'язків працівників за допомогою запису: Дт 23, 24, 91, 92, 93, 94 – Кт 81.

Таким чином, обліково-аналітичне забезпечення щодо достовірної інформації про витрати [7] на заробітну плату підприємства сприяє прийняттю економічно обґрунтованих управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності використання персоналу підприємства.

Список літератури:

1. Мардус Н. Ю. Особливості обліку, аудиту і аналізу оплати праці на підприємстві / Н.Ю. Мардус, В.В. Кригіна // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2016»: тр. 12-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2016 р. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – С. 29-31;

2. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні аспекти питань обліку праці і заробітної плати / Н.Ю. Мардус // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Сер.: Технічний прогрес та ефективність виробництва.-2014.-№ 32. - С. 162-165. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vcpitp_2014_32_32;

3. Мардус Н.Ю. Теоретичні і методичні аспекти питань обліку праці і заробітної плати / Н.Ю. Мардус // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ «ХПІ». – 2014. – №32 (1075). – С. 162-165;

4. Мардус Н.Ю. Методичні підходи до обліку, аудиту та аналізу праці і заробітної плати на підприємстві / Н.Ю. Мардус // Вісник ЖНАЕУ. – 2016. – № 1 (54), т. 2. – С. 230–236;

5. Мардус Н.Ю. Особливості обліку і аудиту праці і заробітної плати на підприємстві / Н.Ю. Мардус, Д.Л. Селюков // Економіка і суспільство, Вип. № 5 Мукачівський державний університет, 2016. – С. 431-436;

6. Наказ Міністерства Фінансів України Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування від 30.11.1999 №291 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/z0892-99>;

7. Мардус Н.Ю. Особливості аудиту фінансової звітності підприємства / Н.Ю. Мардус, Д.Л. Селюков // Наука і освіта – запорука розвитку економіки : зб. матеріалів 3-го Міжвузівського молодіжного наук.-практ. форуму / ред. Є.М. Строков. – Харків : НТУ «ХПІ», 2016. – С. 21-23.

БАЖАНОВА Н., канд. екон. наук, доц. каф. економіки та фінансів, Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

МАТВІЙШИН О. студ., Тернопільський національний технічний університет ім. І. Пулюя

ВИКЛИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ВПЛИВУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА БІЗНЕС

Сьогодні збір інформації є буденним для кожної компанії. Та з розвитком технологій змінюється підхід, що дає змогу виявити більш детальну і несподівану інформацію про потенційного покупця.

Також, компанії застосовують збір даних про стан своєї продукції після продажу, щоб знати стан кожної деталі, для якісної роботи продукції яка знаходиться в експлуатації. Таким чином, збір та обробка такої інформації, дасть змогу, запобігати різного роду помилок, які можуть коштувати покупцеві великих збитків, або навіть життя людей.

Надзвичайно актуальною зараз, є розвиток в технологіях віртуальної реальності, яка дає можливість покупцеві навіть не виходячи з дому відвідати магазин, а також приміряти бажану покупку у себе вдома.

Така технологія, як 3D-друк, вже сьогодні дає надзвичайно неймовірні можливості. За допомогою таких 3-D принтерів можна друкувати як прості речі для щоденного вжитку, так і складні деталі на виробництві.

Також, сьогодні за допомогою даних технологій вже друкують

штучні людські органи і тканини, що в майбутньому допоможе зменшити потребу в донорстві і рятуватиме сотні тисяч життів.

Поряд з цим, можна спостерігати, що технології 3-D принтерів використовують не завжди для законних операцій, наприклад таких, як друкування зброї, яка стріляє справжніми кулями.

Розвиток технологій поступово замінить людську фізичну працю на фабриках та заводах на роботів. Це дозволить збільшити випуск та якість продукції. Також, такі зміни потягнуть ряд негативних наслідків, таких як безробіття. Зараз університети готують велику кількість професій, які у близькому майбутньому будуть не потрібні. Проте, поряд з цим мають з'явитись і нові професії.

Дрони. Де тільки не використовують дану технологію? Сьогодні розвиток виробництва дронів мають як позитивні якості, так і негативні. За останні роки використання даних технологій у різних галузях досягнуло високого рівня. Наприклад, дрони вже давно використовують при поштових відправленнях, що значно пришвидшує доставку. Також, їх використовують у своїй діяльності пожежники, військові та ін. Проте, дрони не завжди попадають в руки добросовісних користувачів. Є випадки, коли дана технологія використовується для незаконних цілей.

В агропромисловому комплексі, вже є ряд винаходів вчених, які в майбутньому можуть докорінно змінити підхід щодо виробництва сільськогосподарської продукції. Тим самим дасть змогу зменшити забруднення навколишнього середовища, відпаде потреба вбивати тварин, допоможе економити витрати на ресурси для вирощування урожаю.

Вже сьогодні автомобільна промисловість активно розвиває технології, які дають змогу здешевити експлуатацію своєї продукції, зробити її екологічною, безпечною. На сьогодні вже йдеться мова про те, що автомобілі, якими буде керувати автопілот, повністю замінять автомобілі, якими керуватимуть люди.

В медицині, завдяки технологіям, відбуваються теж великі досягнення, які дадуть змогу робити усі аналізи не виходячи з дому, а певні прилади зможуть постійно слідкувати за станом здоров'я.

В Україні є великі шанси втілювати усі інновації і рухатись в ногу з часом. Країна має багато відомих у світі IT-компаній, які

можуть виступити необхідною базою для розвитку технологій в країні.

Та поряд цими усіма досягненнями та перевагами, варто зауважити, що розвиток технологій робить певні виклики для держав та світу. Виникають непередбачувані ризики, яким поки що неможливо запобігти та знайти протистояння.

Список літератури:

1. Бабанін О.С. Статистика розвитку ІТ-ринку в США, Україні й світі / О.С. Бабанін // Статистика України. – 2013. – № 1. – С. 22–27. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/su_2013_1_6.pdf;
2. Кулинич О.О. Напрями розвитку ІКТ-сфери у забезпеченні належного рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку ІТ-послуг / О.О. Кулинич, С.В. Войтко // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 1. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2014_1_60.pdf;
3. Пиріг С.О. Інформаційні технології та їх використання на підприємствах України / С.О. Пиріг, О.А. Нужна // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 190–195. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecfor_2014_3_30.pdf;
4. Сандугей В. Вплив інформаційно-комунікаційних технологій на розвиток українського ринку праці / В. Сандугей // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 1. – С. 29–34;
5. Седікова І.О. Сучасний стан розвитку телекомунікаційного простору України / І.О. Седікова, Д.В. Седіков // Економіка харчової промисловості. – 2014. – № 4. – С. 74–78. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2014_4_13.pdf;
6. Чайковська М.П. Стратегії розвитку ІТ-ринку України в умовах фінансової кризи / М.П. Чайковська // Вісник соціально-економічних досліджень / Збірник наук праць. Вип. №35, 2009. – Одеса: ОДЕУ, 2009. – С. 132–138;
7. <http://businessviews.com.ua>

МЕЛЕНЬ О.В., канд. екон. наук, доц. каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7482-4235>

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мале підприємництво є найбільш масовою, динамічною та гнучкою формою ділового життя зі своїми закономірностями розвитку та специфічними перевагами. Господарська діяльність будь-яких підприємств, незалежно від виду діяльності та організаційно-правової форми, регламентується системою нормативних актів, до яких належать закони, нормативні документи Кабінету Міністрів України, міністерств і відомств, а також внутрішні нормативні акти самих підприємств. Важливе значення мають документи, що регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку, складання фінансової звітності та визначають облікову політику підприємства.

Основою інформаційного забезпечення господарчої діяльності

будь-якого суб'єкта господарювання в сучасних умовах є система бухгалтерського обліку. Вона представляє собою систему інформації про стан та рух ресурсів підприємства, про характер і результати господарської діяльності. Сукупність інформації, що надається бухгалтерським обліком, та інформації, яка створюється із застосуванням методів економічного аналізу, виступає обліково-аналітичним забезпеченням діяльності підприємств.

Під обліково-аналітичним забезпеченням, слід розуміти сукупність заходів, інструментів і методів бухгалтерського обліку і аналізу, що сприяють формуванню інформаційного ресурсу при розробці фінансових прогнозів для встановлення причинно-наслідкових зв'язків, які виникатимуть в процесі підтримки стабільної фінансово-господарської діяльності та її окремих сторін у майбутньому [1].

Суть обліково-аналітичної системи полягає в об'єднанні облікових і аналітичних операцій в один процес, проведенні оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності цього процесу і використанні його результатів при виробленні рекомендацій для прийняття управлінських рішень. При цьому загальна методологія та нормативні положення обліку та аналізу удосконалюються для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній системі [2].

Обліково-аналітичне забезпечення діяльності суб'єктів малого підприємництва зумовлює необхідність розробки відповідного методологічного забезпечення, для створення сприятливих умов формування обліково-аналітичної інформації, адекватної цілям управління.

Сучасні підприємства самостійно розробляють систему обліку, аби забезпечити себе необхідною обліковою інформацією для складання фінансових і податкових звітів, для розроблення власних виробничих програм, визначення цінової політики та визначення стратегії розвитку підприємства [3].

Система аналітичного забезпечення, діючи безперервно, підвищує якість і розширює сферу практичного застосування інформації, позитивно впливаючи на якість звітності у процесі її підготовки і складання, тобто на ефективність управлінської інформації для сторонніх користувачів [1].

Список літератури:

1. Пуцетейло П.Р. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності підприємства. / П.Р. Пуцетейло // Інноваційна економіка. – 2015. – № 3 (58). – С. 228–233. Фінансові ресурси

малого бізнесу // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroua.net/economics/documents/category-92/doc-83/>;

2. Попова П.В., Маслов Б.Г., Маслова И.А. Основные теоретические принципы построения учетно-аналитической системы // Финансовый менеджмент. – 2003. - № 5. – С. 8-15.;

3. Н.І. Ніпорко Формування системи обліку на малому підприємстві: управлінський аспект / Ніпорко Н.І. // Журнал Проблеми і перспективи економіки та управління № 1(17) (2019) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://journals.stu.cn.ua/problems_and_prospects_economics_management/issue/view/10605

ПІНЧУК Т.А., канд. екон. наук, доц., каф. обліку, аудиту і оподаткування, Херсонський національний технічний університет
СТЕПАНЕНКО І.В., студ., Херсонський національний технічний університет

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

Огляд публікацій фахівців за 2019 рік щодо проблем податку на додану вартість підтверджує, що головною проблемою цього податку було і залишається його відшкодування. Так, політолог-міжнародник Тарас Семенюк [1] відзначає, що податок був введений в Україні в 1992 році і з того часу став інструментом незаконного вилучення коштів з бюджету, а відтак - причиною масштабної корупції. Саме ПДВ був одним із тих факторів, який значно погіршував інвестиційний клімат в Україні, не даючи сповна використати великий економічний потенціал нашої держави. Саме про перспективність вирішення цієї проблеми питають іноземні інвестори, коли їх намагаються заігнувати вкладати кошти в економіку України.

Інший фахівець, Дмитро Трут [2], адвокат, радник АО Arzinger, зазначає, що за останні роки, особливо в поточному, чиновники продемонстрували позитивні зміни в сфері бюджетного відшкодування ПДВ. Утім, поки платник податків роками судиться з фіскальними органами, формально держава йому нічого не винна. Бізнес очікує продовження конструктивного діалогу з представниками податкових органів. Важливо не призупинити, а продовжити позитивні зрушення в питанні відшкодування ПДВ.

З досвіду юридичного супроводу українських експортерів фахівець виділяє такі проблемні моменти в системі бюджетного відшкодування ПДВ:

- податкові перевірки та їх наслідки;
- зупинка та відмова в реєстрації податкових накладних;
- тиск з боку правоохоронних органів у межах кримінальних проваджень;
- фактична відмова в бюджетному відшкодуванні ПДВ без юридичного обґрунтування з боку фіскальних органів.

Найбільш розгорнутий огляд проблем податку на додану вартість та варіантів їх вирішення дає Олександр Шемяткін [3], партнер WTS Consulting, багатопрофільної української консалтингова фірми, що працює під торговою маркою КМ Партнери, спеціалізується на послугах з оподаткування, правових питаннях та консалтингу.

Фахівець зазначає, що наразі проблеми з ПДВ можна звести до наступного:

- вимивання обігових коштів підприємств;
- непрозоре адміністрування блокування податкових накладних;
- нерівні умови оподаткування добросовісних платників у порівнянні з платниками, які використовують податкові схеми для зменшення податкових зобов'язань із ПДВ;
- нестача коштів в бюджеті для відшкодування ПДВ експортерам (наслідок зловживань із ПДВ у ланцюгу постачання товарів);
- недоотримання бюджетом ПДВ (наслідок зловживання з ПДВ).

Вищенаведені проблеми із ПДВ є наслідком наступних причин: низький рівень державного управління і як наслідок – корупція у сфері адміністрування ПДВ; надмірне податкове навантаження на бізнес, що призводить до попиту на послуги із зменшення податкового навантаження; невідповідність податкового законодавства реально існуючим суспільно-економічним відносинам; значний обсяг тіньового обігу товару, призначеного для експорту; можливість продажу імпортованого товару без ПДВ за готівку.

Вирішення питань із ПДВ має відбуватися у двох напрямках: перший – зменшення податкового навантаження на бізнес, другий – прибирання умов, які створюють корупційні та оптимізаційні можливості.

Звісно, проблеми ПДВ турбують не лише представників бізнесу, науковцями неодноразово проводилися масштабні

дослідження з цього питання. Так, Волошенюк І. Є. виділяє дві групи проблем: проблеми обліку ПДВ та проблеми його адміністрування.

До проблем обліку ПДВ належать:

- неврегульованість інтенсивності податкових реформ зі змінами в методиці обліку;
- недостатній рівень зв'язку із бухгалтерським обліком;
- ускладнена методика обчислення податку та порядку його справляння;
- ускладнена реєстрація податкових накладних для розрахунків за податком на додану вартість;
- дублювання облікової роботи з розрахунку та відображення податку;
- необхідність розробки Робочого плану рахунків з обліку податку на додану вартість та порядку його справляння.

До проблем адміністрування ПДВ автор відносить:

- оперативність відшкодування ПДВ. Маніпулювання можливостями використання ПДВ, що призводить до приховування реальних доходів;
- недоліки бюджетного відшкодування податку (несвоєчасне повернення коштів; прямі збитки для держави);
- необґрунтованість перерахування бюджетних коштів підприємницьким системам;
- відсутність диференціації ставок податку на додану вартість;
- недостатність прогресивних методів обчислення податкової бази;
- складність партнерських взаємовідносин із платниками;
- недостатня лібералізація процесів подання-прийняття податкової звітності та здійснення перевірок.

Автор зазначає, що проблеми в обліку та адмініструванні податку на додану вартість впливають не тільки на якість обліково-аналітичної інформації, але й на визначення податкової бази, необґрунтованість перерахування бюджетних коштів підприємницьким системам, що призводить до прямих збитків для держави

Список літератури:

1. Семенюк Т. Чому держава досі не навчилась чесно відшкодовувати ПДВ? [Електронний ресурс] / Т. Семенюк // БЛОГИ LIGA.NET. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://blog.liga.net/user/tsemenyuk/article/32994>;
2. Трут Д. 4 головні проблеми відшкодування ПДВ в Україні [Електронний ресурс] /

Д. Трут // GMK Center. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <https://gmk.center/ua/opinion/4-golovni-problemi-vidshkoduвання-pdv-v-ukraini/>;

3. Шемяткін О. Податок на додану вартість (ПДВ): що не так і що робити? [Електронний ресурс] / О. Шемяткін // Фірма WTS Consulting. – 2019. – Режим доступу до ресурсу: <http://kmp.ua/uk/blog/value-added-tax-vat-what-is-wrong-and-what-is-to-be-done/>;

4. Волошенюк І. Є. Організація бухгалтерського обліку податкових розрахунків і платежів : дис. канд. ек. наук : 08.00.09 / Волошенюк Ірина Євгенівна – Харків, 2017. – 229 с.

ОЛІЦЬКА Л.П., студ., каф ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ПОБЕРЕЖНА Н.М., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ДОХОДИ ТА ВИДАТКИ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: НОРМАТИВНА БАЗА

Відповідно до п. 12 ст. 2 Бюджетного Кодексу [1] бюджетні установи – органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно державного бюджету чи місцевого бюджету.

Для того, щоб бюджетна установа виконувала свої функції, визначені її Положенням чи Статутом, їй в першу чергу необхідний план, в якому повинні бути визначені доходи, які вона має отримати протягом бюджетного періоду, та відповідні видатки, які будуть здійснені на утримання установи, для здійснення нею своїх повноважень.

За дотримання правил бюджетної дисципліни і правильну організацію бухгалтерського обліку в бюджетних установах відповідальність несуть керівник установи і головний бухгалтер.

До основних діючих законодавчо-нормативних документів щодо обліку доходів і видатків в бюджетних установах доцільно віднести наступні:

- Закон України «Про державний бюджет України на 2019 рік» [2];
- Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI [1];
- Постанова Верховної Ради України «Про структуру бюджетної класифікації № 327/96-ВР від 11.02.2001 [3];
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи» від 26.01.2011р. №59 [4];

- Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [5];
- Закон України «Про рахункову палату» від 02.07.2015 №576-VIII [6];
- Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28.02.2002р. №228 [7];
- Інструкція щодо застосування економічної класифікації видатків бюджету від 12.03.12 за № 333 та інші.

Для здійснення програм та заходів, які проводяться за рахунок коштів бюджету, бюджетні асигнування надаються розпорядникам бюджетних коштів. За обсягом наданих прав розпорядники бюджетних коштів поділяються на головних розпорядників бюджетних коштів та розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня.

Головні розпорядники бюджетних коштів - це бюджетні установи в особі їх керівників [1, Р. I, ст. 2, п. 18].

Розпорядник коштів бюджету нижчого рівня - бюджетна установа в особі її керівника, уповноважена на отримання бюджетних асигнувань, взяття бюджетних зобов'язань, довгострокових зобов'язань за енергосервісом та здійснення витрат бюджету. До розпорядників належать обласні управління освіти, культури, охорони здоров'я тощо [1, Р. I, ст. 2, п. 47].

Список літератури:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102456.html;
2. Закон України «Про державний бюджет України на 2019 рік» із змінами // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2629-19>;
3. Постанова Верховної Ради України «Про структуру бюджетної класифікації № 327/96-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/327/96-%D0%B2%D1%80>;
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Типового положення про бухгалтерську службу бюджетної установи» від 26.01.2011р. №59. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>;
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://buhgalter.com.ua/zakonodavstvo/buhgalterskiy-oblik/zakon-ukrayini-pro-buhgalterskiy-oblik-ta-finansovu-zvitnist-v-ukrayini/>;
6. Закон України «Про рахункову палату» від 02.07.2015 №576-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : – <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19>;
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку складання, розгляду, затвердження та основних вимог до виконання кошторисів бюджетних установ» від 28.02.2002р. №228. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/228-2002-%D0%BF>

ПОБЕРЕЖНА Н.М., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

СЕРГІЄНКО Д.В., студ., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ЧЕРВ'ЯК О.Ю., студ., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

При розробці ефективних управлінських рішень щодо стратегічного розвитку підприємства, необхідним є формування необхідних стратегій розвитку з врахуванням впливу зовнішнього та внутрішнього середовища. Пігрунттям формування таких стратегій є інформаційна база щодо ділової активності підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості, фінансових результатів діяльності, що надається бухгалтерським обліком.

При цьому, процес контролювання фінансових результатів як складова частина активної діяльності системи управління підприємством передбачає наявність трьох етапів: установлення бюджетних показників у створенні прибутку, що піддаються вимірюванню в обліку; зіставлення з ними реальних результатів та визначення, аналіз і оцінювання відхилень; прийняття необхідних управлінських рішень [1, с. 112]. Покращення показників ділової активності підприємства, із свого боку, потребує формування ефективної політики управління дебіторською заборгованістю.

За пропозиціями науковців [1-4] пропонуємо формування політики управління дебіторською заборгованістю підприємства відносно дебіторів здійснювати за такими етапами:

- аналіз дебіторської заборгованості за попередні періоди;
- формування принципів кредитної політики відносно дебіторів;
- побудова ефективних систем контролю за рухом і своєчасністю інкасації дебіторської заборгованості; формування системи штрафних санкцій за прострочення виконання зобов'язань;
- забезпечення використання на підприємстві сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості.

При цьому вжиті заходи управління дебіторською заборгованістю доцільно класифікувати за пропозиціями [10, с. 39] на такі групи:

- юридичні (претензійна робота, досудове переписування, подача позову в господарський суд);
- економічні (фінансові санкції (штраф, пеня, неустойка), передача в заставу майна і майнових прав, призупинення постачань);
- психологічні (нагадування по телефону, факсу, пошті, використання ЗМІ чи поширення інформації серед постачальників, що загрожує втратою іміджу);
- фізичні (арешт майна боржника, зроблений органами державної виконавчої служби чи слідчими органами).

Отже, реалізація ефективної політики управління дебіторською заборгованістю на підприємстві повинна призвести до: збільшення обсягів реалізації продукції; встановлення довготривалих господарських зв'язків; максимізації прибутку під час збереження ліквідності та платоспроможності підприємства; зниження рівня операційного ризику і як наслідок – підвищення фінансової безпеки підприємства.

Список літератури:

1. *Побережний Р.О.* Роль обліково-аналітичної інформації в управлінні фінансовими результатами інноваційної діяльності підприємства / *Р.О. Побережний, Н.М. Побережна* // Фінанси, аудит та соціальна економіка: теоретичні підходи та практичні аспекти розвитку : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 23 лютого 2019 р. – Львів : ЛЕФ, 2019. – С. 112-115;
2. *Чайка Т.Ю.* Розрахунок за фінансовою звітністю НП(С)БО України показників фінансової логістики, пов'язаних з управлінням дебіторською та кредиторською заборгованістю (на прикладі підприємств готельно-ресторанного бізнесу) [Електронний ресурс] / *Т.Ю. Чайка, Н.М. Побережна, В.О. Александро́ва* // Інфраструктура ринку : електрон. наук.-практ. журн. – 2018. – Вип. 24. – С. 451-459. – URI: http://market-infr.od.ua/journals/2018/24_2018_ukr/78.pdf;
3. *Матицина Н.О.* Основні засади регулювання розрахункових відносин через управління дебіторською заборгованістю. Бухгалтерський облік і аудит. 2006. № 12. С. 38–42;
4. *Грицай О.І.* Управління дебіторською заборгованістю підприємства в контексті її обліково-аналітичного забезпечення / *О.І. Грицай, Н.С. Станасюк* // Економіка і суспільство. – 2018. – С. 825-832. – Режим доступу: http://economyandsociety.in.ua/journal/15_ukr/125.pdf

ПОТОЦЬКА О.А., студ., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ПОБЕРЕЖНА Н.М., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

МАРДУС Н.Ю., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ

Сьогодні велика увага приділяється обліку, аналізу та

управлінню витратами на оплату праці на сучасних підприємствах, оскільки саме від оптимізації управлінського обліку трудовими ресурсами та оплатою їх праці залежить зростання рівня конкурентоспроможності підприємства та можливість його подальшого розвитку у стратегічному періоді.

Мета системи обліково-аналітичного забезпечення – надання релевантної інформації для управління на різних рівнях. Враховуючи викладене, обліково-аналітичне забезпечення управління – сукупність обробленої облікової та необлікової інформації, призначеної для управління підприємством, напрямками його діяльності або його окремими об'єктами (відособленими напрямками, витратами, продажами, інноваційною діяльністю тощо) [1, с. 72]. Відповідно, на основі аналізу літературних джерел [1-4], до основних функцій обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на оплату праці доцільно віднести:

- облікову – відображення фактів господарської діяльності, пов'язаних з трудовими ресурсами та виплатою їм заробітної плати;
- аналітичну – здійснення економічного аналізу використання трудових ресурсів, їх плінності та руху, аналізу використання фонду оплати праці та інших мотиваційних і стимулюючих систем на основі первинних аналітичних даних;
- інформаційну – забезпечення системи управління інформацією для прийняття управлінських рішень [3, с. 250].

Первинні облікові документи в процесі внутрішнього контролю, як складової обліково-аналітичного забезпечення управління витратами на оплату праці на сучасному підприємстві, доцільно класифікувати за пропозиціями науковців [4] наступним чином:

- наказ про облікову політику підприємства – регламентує особливості відображення в обліку витрат з оплати праці, їх розподілом, а також особливості документального та бухгалтерського оформлення операцій з обліку розрахунків з персоналом;
- кадрові документи – надають інформацію про кількісний та якісний склад працівників, прийнятих та звільнених працівників, правомірність встановлення посадових окладів, різноманітних доплат та надбавок до посадових окладів. До них відносяться: положення про оплату праці; положення про

преміювання; штатний розклад; наказ про затвердження штатного розкладу; правила внутрішнього трудового розпорядку; та ін.;

- бухгалтерські документи з обліку розрахунків з персоналом з оплати праці - надають інформацію стосовно особливостей нарахування, утримань із заробітної плати та виплат працівникам. До таких документів входять: табель обліку використання робочого часу; наряд на відрядну роботу; розрахунково- платіжна відомість працівника; відомість на видачу грошей, тощо [4, с. 174-175].

Список літератури:

1. *Лень В.С.* Бухгалтерський облік, оподаткування, аналіз і аудит: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку : І Міжнародна науково-практична конференція: (м. Чернігів, 11 грудня 2015 р.) : тези доповідей. – Чернігів : Черніг. Нац. Технол. Ун-т, 2015. – 248 с. (С. 69-73). – Режим доступу: <http://ekona.org.ua/repository/view/270/>;
2. *Побережний Р.О.* Підприємства машинобудування: особливості визначення рівня загального розвитку / *Р.О. Побережний* // Economy and Management: Modern Transformation in the Age of Globalization : proc. Intern. sci. conf., March 24, 2017. – Klaipeda : Baltija Publishing, 2017. – Pt. 1. – P. 154-157. – Режим доступу : <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/39802>;
3. *Гедз М.Й.* Сутність обліково-аналітичного забезпечення системи управління / *М.Й. Гедз* // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2015. – Одеса: ОНУ. – Вип. 4. – Т.20. – С. 249-251;
4. *Фальченко О.О.* Організація внутрішнього аудиту розрахунків з оплати праці на підприємстві / *О.О. Фальченко, Г.О. Єремчук* // Актуальні проблеми управління економічним розвитком : зб. наук. пр. Всеукр. наук.-практ. Internet-конф. та 1-го Міжвузівського молодіжного наук.-практ. форуму «Наука і освіта – запорука розвитку економіки» / *ред. О. В. Мелень [та ін.]*. – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – С. 173-176.

СІКЕТІНА Н.Г., ас., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0003-2452-1997>

АНАЛІЗ ЕКОНОМІЧНОЇ СУТНОСТІ ВИТРАТ ТА ЇХ ВИЗНАЧЕННЯ

Розвиток і ефективність діяльності промислових підприємств неможливе без удосконалення системи управління витратами, адже витрати є основним фактором впливу на отримання доходів, а відповідно прибутковість підприємств, що забезпечує стабільність та конкурентоспроможність в ринкових умовах.

Бухгалтерський облік витрат на підприємстві ведеться безперервно з дня реєстрації підприємства до його ліквідації. Питання організації бухгалтерського обліку на підприємстві належить до компетенції його власника (власників) або уповноваженого органу (посадової особи) відповідно до

законодавства і установчих документів.

Витрати, які мають вагоме місце в процесі формування витрат та встановленні ціни, відіграють центральне місце у дослідженнях напрямів підвищення прибутковості та рентабельності підприємства. Відсутність єдиного підходу до вибору методу обліку витрат не в повній мірі відповідає сучасним вимогам системи управління.

П(С)БО 1 визначає витрати – зменшення економічних вигод у вигляді зменшення активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [1, с. 2].

Облік витрат підприємства – важлива ділянка обліку в системі управління сільськогосподарським підприємством, але важливо зрозуміти, що існує проблема трактування поняття «витрати підприємства» як економічної категорії. Розглянемо визначення поняття витрат в різних літературних джерелах за допомогою таблиці 1.1.

Таблиця 1 – Аналіз визначення витрат підприємства

№	Джерело інформації	Визначення поняття
1	Білуха М.Т. [2, с. 270]	Витрати - це зменшення активів і виникнення кредиторської заборгованості внаслідок відвантаження товарів, надання послуг чи здійснення підприємствами інших операцій.
2	Ф.Ф. Бутинець [3, с.299]	Витрати – грошовий вимір суми ресурсів, що використовуються з певною метою визначення витрат
3	Грабова Н.М. [4, с. 102]	Витрати - це грошова форма витрачених за певний період задіяних чинників виробництва, необхідних для здійснення підприємництвом своєї виробничої і реалізаційної діяльності.
4	Загородній А.Г., Партин Г.О. [5, с. 123]	Витрати виробництва – усі витрати виробника з організації виробництва, виготовлення товару та його реалізації.
5	Кужельний М.В., Коцупатрий М.М. [6, с. 95]	Витрати - це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання.
6	Т.Г. Маренич, О.В. Гаврильченко [7, с. 149]	Витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками)
7	Сопко В.В. [24, с. 321]	Витрати - це виражені у грошовій формі витрати різних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу продукції, товарів.

Методологічні принципи формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначає П(С)БО 16 «Витрати».

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

Аналіз методичних засад бухгалтерського обліку відповідно до економічної категорії «витрати» свідчать про те, що:

- найбільше зосередження уваги довкола деталізації, класифікації та групування відбувається по виробничим та загальновиробничим витратам (що пояснюється досягненням найвищої рентабельності та можливістю найбільшого зменшення витрат саме у виробництві);

- групування витрат за економічними елементами не показує цілі і призначення понесених витрат, їх доцільність, зв'язок між витратами і отриманими результатами (принцип відповідності доходів і витрат), їх взаємозв'язок з об'ємом виробництва, не дозволяє здійснювати контроль і аналіз витрат за цільовим призначенням в процесі виробництва (цехам, ділянкам, видам виробів), нараховувати собівартість окремих видів продукції, встановлювати об'єм витрат конкретних структурних підрозділів підприємства;

- узгодження національного обліку із вимогами європейського законодавства підвищить якість облікового процесу, аналізу та аудиту, а також забезпечить прийняття ефективних управлінських рішень сільськогосподарським підприємством.

Список літератури:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затв. наказом М-ва фінансів України від 07.02.2013р. № 73. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 13.07.2019);
2. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник для вузів. Київ: Либідь, 2000. - 692 с.;
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. - Житомир: ПП «Рута», 2003. - 726 с.;
4. Грабова Н.М. Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках. - Київ: «А.С.К.», 2002. - 245 с.;
5. Загородній А.Г., Партин Г.О. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: Навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. - Київ: Т-во «Знання», КОО, 2009. - 422 с.;
6. Кужельний М.В., Коцупатрий М.М. Бухгалтерський облік: Навч.-метод. посіб. - Київ: КНЕУ, 2005. - 217 с.;
7. Маренич Т. Г. Бухгалтерський облік у схемах і таблицях : навчальний посібник для студентів напряму підготовки «Облік і аудит» у галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» / Т.Г. Маренич, О.В. Гаврильченко. – В 2-х частинах. Ч.2. – Харків : «Міськдрук», 2012. – 335 с.;
8. Сопко В.В., Загородній В.П. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. - К.: КНЕУ, 2004. - 411 с.

ФАЛЬЧЕНКО О.О., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ГЕРАСИМОВА О.О., студ., НТУ «ХПІ»

МЕНЬШИКОВА Д.Р., студ., НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Трактування сутності аудиту фінансової звітності вітчизняними та зарубіжними вченими є багато, але єдиної думки про поняття аудиту і його завдання не має, тому ця тема завжди є актуальною.

Особливе значення для ефективних управлінських рішень є фінансова звітність, як основне джерело даних про фінансовий стан підприємств і організацій.

Згідно Закону «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» аудит фінансової звітності – аудиторська послуга з перевірки даних бухгалтерського обліку і показників фінансової звітності та/або консолідованої фінансової звітності юридичної особи або представництва іноземного суб'єкта господарювання, або іншого суб'єкта, який подає фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність групи, з метою висловлення незалежної думки аудитора про її відповідність в усіх суттєвих аспектах вимогам національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку, міжнародних стандартів фінансової звітності або іншим вимогам. Фінансовий аудит – форма державного фінансового аудиту, яка передбачає оцінку правильності ведення бухгалтерського обліку, достовірності фінансової та бюджетної звітності.

Основною функцією аудиту фінансової звітності має бути захист інформаційних потреб осіб, які приймають певні управлінські рішення на основі фінансових звітів.

Аудитори як правило мають оцінювати складання фінансової звітності в усіх суттєвих аспектах згідно з вимогами застосовної концептуальної основи фінансової звітності.

Аудиторська перевірка фінансової звітності включає нормативну базу для проведення аудиту, предметну область проведення перевірок та методику перевірки окремих розділів обліку і робіт, які підлягають аудиту.

Методика аудиту фінансової звітності не є удосконаленою, так як не має чітких вимог щодо аудиту фінансової звітності

підприємства.

Нові зміни в законодавстві мають покращення структурованого аудиту, системного підходу, а також посилення вимог до звітності.

За загальним правилом, звітним періодом для складання фінансової звітності є календарний рік. Водночас новим законодавством передбачено складання проміжної фінансової звітності.

Аудит фінансової звітності повинен мати напрям на актуальність результатів, висловлювати кваліфіковану думку про фінансовий стан підприємства, а також інтерпретувати фінансові показники, виявляючи тенденції в розвитку того чи іншого підприємства. Це надасть можливість оцінювати ефективність за попередні періоди і підтверджувати обґрунтованість прогнозних економічних показників підприємства, на якому проводиться аудит. Такий аудит забезпечить зростання ринку аудиторських послуг, який базуватиметься на законодавчому, організаційному та зовнішньому рівнях.

Також потребує удосконалення системи державного фінансового контролю, враховуючи сучасний стан реалізації фінансово-бюджетних відносин, необхідні дослідження зарубіжного досвіду, які нададуть змогу адаптувати досвід до умов дій на міжнародному рівні.

Список літератури.

1. Закон України «Про аудит фінансової звітності та аудиторську діяльність» 2258-VIII від 21.12.2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua>;
2. Гордієнко, Н.І. Конспект лекцій з дисципліни «Аудит фінансової звітності» / Н.І. Гордієнко; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. - Х.: ХНАМГ, 2011. – 80 с.;
3. Романюк Ю., Проскура К. Найважливіше про нові правила бухгалтерського обліку з 2018 року. Вісник. Офі - ційно про податки. 2017. URL: <https://news.dtki.ua/accounting/individual-transactions>.

ФАЛЬЧЕНКО О.О., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПРИБУТКУ, ЯК ПОКАЗНИКА ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток, як загальноекономічна категорія є частиною доходу будь-якого підприємства, який одержано в діяльності підприємництва та є різницею між доходами і витратами

підприємства.

У науковій літературі часто спостерігається ототожнення понять «фінансовий результат» та «прибуток», проте варто зауважити, що категорія фінансового результату є ширшою порівняно з категорією прибутку.

Незважаючи на вагомий науковий доробок зазначених вчених з досліджуваного питання, деякі проблемні питання потребують більш детального їх вивчення та вирішення, оскільки економісти найчастіше розглядають питання управління прибутком, а не фінансовими результатами підприємства.

Проаналізувавши праці окремих науковців, можна стверджувати, що єдиного визначення терміну «прибуток» не існує. Але в Господарському кодексі є визначення прибутку, як показника фінансових результатів господарської діяльності підприємства, який визначається зменшенням суми валового доходу за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань. В Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 наведено що прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати. В міжнародних стандартах бухгалтерського обліку значення прибутку як категорії не розглядається.

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної та технологічної бази, забезпечення інвестування.

Показник прибутку показує відображення фінансового результату господарської діяльності підприємства та характеризує позитивне значення фінансового результату, що свідчить про високу результативність господарської діяльності та ефективне використання капіталу підприємства.

Організація обліку та визначення фінансового результату у якості прибутку є одним із найважливіших завдань бухгалтерського обліку на будь-якому підприємстві. Важлива участь в організації обліку прибутку має належать в реєстрації господарських операцій доходів та витрат на рахунках бухгалтерського обліку.

Фінансовий результат у якості прибутку є головною метою та одним з важливішого показника діяльності підприємства, який визначає ефективність його діяльності.

Зростання прибутку створює фінансову основу для здійснення господарської діяльності та задоволення соціальних та

матеріальних потреб керівників та працівників.

Також фінансовий результат у якості прибутку має бути визначальним критерієм ефективності господарської діяльності підприємства, тому зростання прибутку буде визначати можливість подальшого розвитку підприємства та створює запас фінансової стійкості, який дає підприємству змогу орієнтуватися у ринковій кон'юнктурі.

Так як головна мета діяльності будь-якого підприємства максимізації прибутку, можна стверджувати, про важливість якісного планування фінансових результатів та прибутку у довгостроковому періоді. Ефективне використання механізмів підвищення прибутку є необхідним та дозволить отримати данні про результати діяльності підприємства для подальшого прийняття ефективних управлінських рішень.

Список літератури:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>;
2. Господарський кодекс України від від 16.01.2003 № 436-IV // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>;
3. *Наумчук А.В.* Сутність та проблеми організації обліку фінансових результатів / *І.В. Наумчук, Н.А. Букало* // Глобальні та національні проблеми економіки [Електронний ресурс]. – 2015. - №4 – С. 1013-1016;
4. *Артеменко О.І.* Особливості формування фінансових результатів [Текст] / *О.І.Артеменко* // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія Технічний прогрес і ефективність виробництва, X: НТУ «ХПІ», 2015. - № 5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

ФАЛЬЧЕНКО О.О., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

СКОРИЧЕНКО Е.В., студ., НТУ «ХПІ»

ШВЕЦЬ К.О., студ., НТУ «ХПІ»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансові результати завжди актуальна та є предметом постійного питання серед науковці та практиків у сфері економіки та управління підприємством. Особливої актуальності є дослідження формування та обліку фінансових результатів на підприємствах відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Одним з головнішим результатом господарської діяльності

підприємства є прибуток. Прибуток в основному утворюється в результаті продажу або реалізації готової продукції а також послуг і товарів.

Визначення фінансового результату полягає у визначенні чистого прибутку звітного періоду, адже з цією метою передбачається послідовне зіставлення доходів та витрат. Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані а ними витрати. Але фінансовий результат у вигляді прибутку не є гарантованим доходом підприємства як суб'єкта господарювання, що вклав свій капітал у певний вид підприємницької діяльності, точніше це результат успішного здійснення цього підприємницької діяльності. Підприємства можуть також продавати або реалізовувати інші матеріальні цінності і послуги допоміжних виробництв та господарств і мати доходи, що збільшують розмір прибутку від інвестиційної та фінансової діяльності.

Величина прибутку є базою, яка забезпечує діяльність підприємства, відображає рівень результативності, прибутковості господарської діяльності, можливості кількісного зростання основних економічних показників таких як обсяг виробництва та реалізації продукції, продуктивності праці та характеризує потенціал стійкого розвитку підприємства.

Прибуток залежить від низки факторів як зовнішніх так і внутрішніх. Зовнішні фактори не піддаються регулюванню підприємством на відміну від внутрішніх факторів, які впливають на розмір прибутку.

Фінансові результати як об'єкт бухгалтерського обліку розглядаються у сукупності їхніх складових – доходів і витрат, сформованих за різними класифікаційними ознаками.

Одним із головних внутрішніх факторів, що впливає на прибуток є обсяг реалізації продукції. Дохід від операційної діяльності підприємства включає дохід від реалізації товарів, виконаних робіт, наданих послуг,

Основна частка постійних витрат підприємства це собівартість продукції, якщо висока частка витрат у собівартості продукції зростання обсягу реалізації приведе до більшого зростання прибутку в результаті зниження частки постійних витрат, що припадають на одиницю продукції. Це пов'язано з можливістю вибору підприємством облікової політики узагальнення витрат для включення в собівартість продукції або товарів, робіт, послуг. Рациональний вибір елементів облікової

політики та відповідальне її формування є важливим фактором для узагальнення та відображення в бухгалтерському обліку витратної складової фінансових результатів. за податковим законодавством до собівартості не включаються загальновиробничі витрати.

Основними напрямками організації бухгалтерського обліку щодо формування фінансових результатів діяльності підприємство повинні бути вірне визначення та оцінка витрат та доходів, правильне документальне оформлення, своєчасне відображення в облікових регістрах.

Список літератури:

1. Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні : Закон України від 12.05.2011 р. № 3332-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>;
2. Исмаилов Н.М. Классификация факторов формирования финансовых результатов, системы и методы их анализа в условиях рынка [Текст] / Н.М. Исмаилов // Інвестиції: практика та досвід. -2013. -№ 17;
3. Чуприна В.Ю. Фінансовий результат як облікова та економічна категорія / В.Ю. Чуприна // Управління розвитком. -2013. -№ 1.

ЮР'ЄВА І.А., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

КУЦЕНКО М.В., студ., НТУ «ХПІ»

ШИРІНОВ Р., студ., НТУ «ХПІ»

ЗАКОНОДАВЧІ ВИМОГИ ЩОДО БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Бухгалтерський облік є обов'язковим видом обліку, який ведеться підприємством. Фінансова, податкова, статистична звітність та інші її види, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Чинне законодавство визначає бухгалтерський облік як процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім і внутрішнім користувачам для прийняття рішень. Підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи складаються під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо - безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можна скласти зведені облікові документи.

Ведення бухгалтерського обліку, який є підставою для податкового обліку, регламентується Законом України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні " від 16.07.99 № 996-XIV та Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженим наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88 та зареєстрованим в Міністерстві юстиції України 05.06.95 за №168/704, так: згідно п.2 ст.3 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 № 996-XIV — фінансова, податкова, статистична та інші види звітності, що використовують грошовий вимірник, ґрунтуються на даних бухгалтерського обліку. Статтею 9 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 № 996-XIV (далі по тексту Закон від 16.07.99 № 996-XIV), із внесеними змінами та доповненнями до первинних документів, які є підставою для бухгалтерського та податкового обліку. Згідно з даною нормою. підставою для бухгалтерського обліку господарських операцій є первинні документи, які фіксують факти здійснення господарських операцій. Первинні документи повинні бути складені під час здійснення господарської операції, а якщо це неможливо - безпосередньо після її закінчення. Для контролю та впорядкування оброблення даних на підставі первинних документів можуть складатися зведені облікові документи. Пунктом 2 ст. 9 Закону України від 16.07.1999р. №996-XIV передбачено, що первинні та зведені облікові документи можуть бути складені на паперових або машинних носіях і повинні мати такі обов'язкові реквізити: назву документа (форми); дату і місце складання; назву підприємства, від імені якого складено документ; зміст та обсяг господарської операції, одиницю виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення; особистий підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції. Статтею 4 Закону від 16.07.99 № 996-XIV визначено, що бухгалтерський облік та фінансова звітність ґрунтуються на таких основних принципах: превалювання сутності над формою - операції обліковуються відповідно до їх сутності, а не лише виходячи з їх юридичної форми. Згідно зі статтею 1 Закону України від 16.07.99 N 996-XIV "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні",

господарська операція - дія або подія, яка викликає зміни в структурі активів та зобов'язань, власному капіталі підприємства. Таким чином, визначальною ознакою господарської операції є те, що вона повинна спричиняти реальні зміни майнового стану платника податків. Згідно з п.2.4 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995р. № 88, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 05.06.95 за № 168/704, первинні документи (на паперових і машинолічильних носіях інформації) для надання їм юридичної сили і доказовості повинні мати такі обов'язкові реквізити: найменування підприємства, установи, від імені яких складений документ, назва документа (форми), дата і місце складання, зміст та обсяг господарської операції, одиниця виміру господарської операції (у натуральному та/або вартісному виразі), посади і прізвища осіб, відповідальних за здійснення господарської операції і правильність її оформлення, особистий чи електронний підпис або інші дані, що дають змогу ідентифікувати особу, яка брала участь у здійсненні господарської операції. Згідно з п.2.5 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88, Документ має бути підписаний особисто, а підпис може бути скріплений печаткою. Відповідно до п.2.16 Положення про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку, затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88, забороняється приймати до виконання первинні документи на операції, що суперечать нормативно-правовим актам, встановленому порядку приймання, зберігання і витрачання грошових коштів, товарно-матеріальних цінностей та іншого майна, порушують договірну і фінансову дисципліну, завдають шкоди державі, власникам, іншим юридичним і фізичним особам. Такі документи повинні бути передані керівнику підприємства, установи для прийняття рішення [1].

Список літератури:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV// [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

ШРАМ Т.В., канд. екон. наук, доц.
ЗАЙЦЕВА О.Г., здобувач

ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ МЕДИЧНИХ ПОСЛУГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Перетворення закладів охорони здоров'я з бюджетних установ у комунальні некомерційні підприємства (КНП) надає їм значної фінансової та управлінської автономії, у тому числі і в питаннях ціноутворення. Отже, перед КНП постає завдання побудови нової системи бухгалтерського обліку, яка буде відповідати їхньому новому статусу.

На сьогодні більшість медичних установ мають затверджений перелік медичних послуг, що надаються населенню. Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я» вперше визначено таке поняття, як медична послуга: це послуга, що надається пацієнту закладом охорони здоров'я або фізичною особою - підприємцем, яка зареєстрована та одержала в установленому законом порядку ліцензію на провадження господарської діяльності з медичної практики, та оплачується її замовником. При цьому замовником і, відповідно, платником послуги є не тільки пацієнт, а й держава (через Національну службу здоров'я України), відповідні органи місцевого самоврядування, інші юридичні та фізичні особи [1].

Успішне просування реформаторських змін залежить від якісного розроблення тарифів на медичні послуги, котрі мають бути економічно обґрунтованими й уніфікованими на всій території країни. Розроблена методика розрахунку вартості медичних послуг визначає методологію та порядок обліку фактичних витрат, які здійснюють заклади охорони здоров'я і які враховують для встановлення єдиних тарифів на медичні послуги, що надаються за договорами про медичне обслуговування населення в межах програми державних гарантій. Такі витрати обліковуються на основі методу стандартного аналізу витрат шляхом їх покрокового розподілу «згори донизу». Цей метод передбачає проведення економічних розрахунків щодо розподілу всіх витрат закладу охорони здоров'я (як прямих, так і непрямих) - від адміністративних та допоміжних підрозділів до основних клінічних відділень. Для останніх розраховується кінцева середня

вартість одиниці медичної послуги на підставі критеріїв, перелік і порядок застосування яких визначаються МОЗ України [2].

Дана методика розрахунку вартості медичних послуг має очевидну перевагу в тому, що базується на єдиній методологічній основі з міжнародним підходом, однак передбачає досить складний алгоритм розрахунків.

Робота над калькуляцією, що залишається виключно розрахунком, буде марною працею, якщо результати розрахунків не будуть використовуватися для прийняття управлінських рішень, пов'язаних із послугами медичного закладу.

Процес виконання калькуляції окрім здійснення суто економічних розрахунків містить також і «нерозрахункові» етапи, наприклад, збір інформації про медичні послуги (процедури), вивчення робочих процесів медичного закладу, аналітична робота (рис. 1).

Розрахунок собівартості є основним етапом, але найбільш важливою частиною процесу розрахунку собівартості є збір інформації, оскільки від повноти, достовірності зібраної інформації залежить якість результатів розрахунку.

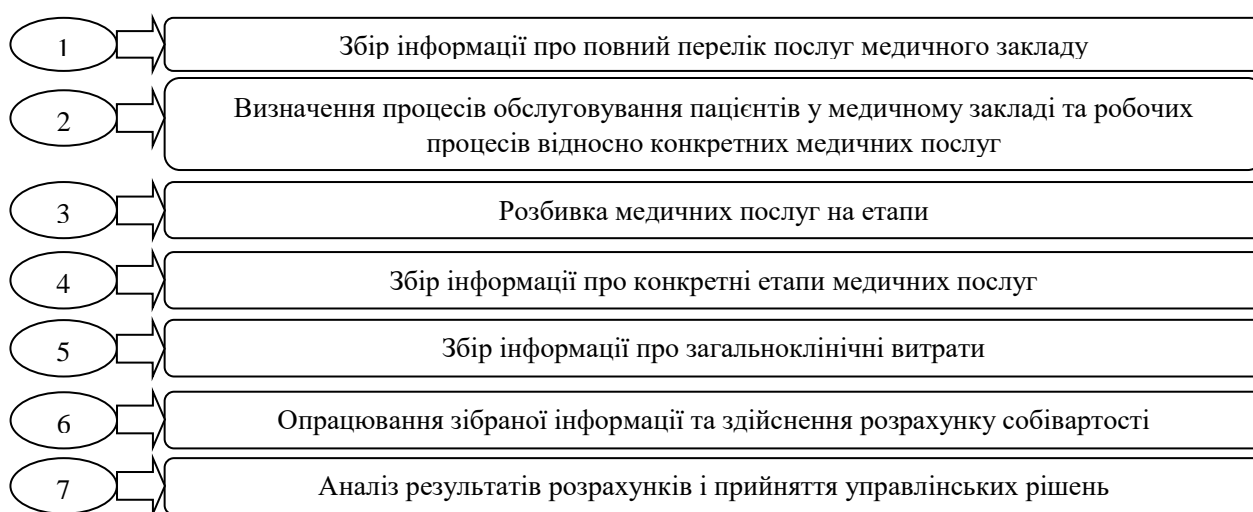


Рисунок 1 – Етапи та процедури здійснення розрахунку собівартості медичних послуг [3]

Вважаємо, що слід виділити й інші важливі фактори, що мають вплив на результат процесу калькуляції:

- зацікавленість та сприяння керівника медичного закладу;
- наявність чіткого завдання щодо ступеню деталізації

витрат під час здійснення розрахунку та структури результатів розрахунку;

- інформування керівників медичних підрозділів та медичний персонал-виконавців про проведення збору інформації про послуги/процедури медичного закладу, включаючи збір інформації про робочі процеси підрозділу;

- інформування керівників та виконавців загальних (немедичних) підрозділів про проведення процедури розрахунку собівартості послуг;

- розуміння виконавцем розрахунку (економістом) специфіки та робочих процесів конкретного медичного закладу.

Список літератури:

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення законодавства з питань діяльності закладів охорони здоров'я» від 06.04.2017 р. № 2002-VIII. Верховна Рада України. URL: <https://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2002-19>

2. Методика розрахунку вартості послуги з медичного обслуговування від 27.12.2017 р. № 1075. Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/1075-2017-%D0%BF>

3. Калькуляція медичних послуг як інструмент для прийняття управлінських рішень. URL: <https://www.medsprava.com.ua/article/944-kalkulyatsya-medichnih-poslug-yak-provoditi>

ЯКОВЕНКО С.А., викл. вищої категорії, Лозівська філія Харківський державний автомобільно-дорожній коледж

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку економіки України необхідною умовою ефективної підприємницької діяльності є впровадження реформ бухгалтерського обліку відповідно до потреб споживачів.

Бухгалтерський облік охоплює всю сукупність господарської та фінансової діяльності підприємств; здійснює контроль за виробництвом і розподілом матеріальних благ, рухом і збереженням майна підприємства; відображає весь процес виробництва і надає можливість простежити за змінами, що відбуваються.

Стан організації бухгалтерського обліку в Україні, що склався на сьогоднішній день, не можна вважати досконалим, оскільки він потребує значної модернізації. Основними проблемами організації бухгалтерського обліку є:

- галузева специфіка обліку та звітності:

Існують ґрунтовні відмінності у застосуванні вимог

національних стандартів підприємствами різних галузей. І хоча держава в особі Міністерства фінансів встановлює певні вимоги і стандарти фінансової звітності, контроль за виконанням цих вимог знаходиться на неприйнятно низькому рівні.

- недосконалість законодавчого регулювання:

Вагомим є питання визначення переваг ведення бухгалтерського обліку за національними чи міжнародними стандартами. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» визначає перелік суб'єктів господарювання, які за тим чи іншим критерієм повинні вести бухгалтерський облік за МСФЗ, але це стосується переважної меншості підприємств. [1, с. 89-92].

- професійна підготовка бухгалтерських кадрів.

В Україні необхідно створити систему постійного підвищення бухгалтерських кадрів, яка б відповідала міжнародним вимогам, а саме стандартам освіти Міжнародної федерації бухгалтерів. Мета такої системи – кваліфікаційний рівень нашого професійного бухгалтера як загальноприйнятий у міжнародній практиці має відповідати європейському рівню. [2, с. 59-60]

Передумовою подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні є:

- диференціація вимог до фінансової звітності. Так, суб'єкти господарської діяльності повинні використовувати єдині принципи оцінки та розкриття інформації, але обсяг інформації визначається винятково потребами користувачів;

- перегляд теоретичних основ бухгалтерського обліку з урахуванням ускладнення управління, зростання ролі інтелектуального капіталу як ключового чинника конкурентоспроможності, сучасних інформаційних технологій тобто вивчення сучасних теорій, перегляд предмета й методу бухгалтерського обліку; [3, с. 18-19]

- безперервна професійна освіта, сертифікація бухгалтерів, що сприяє зростанню кваліфікації бухгалтерів і престижу професії;

- реуніфікація обліку та звітності, що передбачає відмову від жорстких форм фінансової звітності з обов'язковими кодами рядків, і збереження лише загальної структури фінансових звітів і мінімальних вимог до розкриття інформації тощо;

- формування сучасної парадигми обліку та звітності, метою якої є створення інформаційної інфраструктури,

адекватної вимогам ринкової економіки в інтересах усіх членів суспільства.[3, с. 20-25].

Отже, для зменшення усіх існуючих ризиків, рішення про зміни в бухгалтерському обліку повинні прийматися враховуючи його роль в суспільному житті країни та поточних і перспективних завдань, історичні, соціальні та економічні особливості розвитку України. Сьогодні необхідна інституційна перебудова системи регулювання бухгалтерського обліку та звітності, де держава буде відігравати провідну роль за активної участі професійних громадських бухгалтерських організацій.

Список літератури:

1. *Куслій І.П.* Сучасні проблеми бухгалтерського обліку в Україні / Юність науки – 2016: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Чернігів, 18-19 травня 2016 р.): у 7 ч. / Чернігів: Черніг. нац. технол. ун-т, 2016. – Ч.3: – 212 с.;
2. *Кузьмінський Р.* Реформування бухгалтерського обліку // Актуальні проблеми бухгалтерського обліку. - Фінанси України. – 2006. - №8. – с. 59-63;
3. *Моссаковський В.* Концепція побудови бухгалтерського обліку в Україні // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. - №10. – с. 18-25.

ЯКИМЕНКО-ТЕРЕЩЕНКО Н.В., д-р. екон. наук, проф., зав. каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ДЕНИСОВА І.С., студ., НТУ «ХПІ»

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ БАНКУ

Власники та керівництво банків потребують оперативної та достовірної інформації для прийняття управлінських рішень, які спрямовані на підвищення ефективності діяльності. Відповідно зростає роль внутрішнього аудиту, що в Законі України «Про аудиторську діяльність» визначається як діяльність, яка організована всередині банку, щодо всебічного аналізу його діяльності для розробки рекомендацій з усунення недоліків та підвищення конкурентоспроможності банківської установи [1], або, як визначають Долінська О. М., Костирко Р. О., є процесом ідентифікації, оцінки, аналізу та удосконалення систем внутрішнього контролю, ризик-менеджменту, корпоративного управління шляхом розроблення підрозділом внутрішнього аудиту комплексу заходів, спрямованих на оптимізацію бізнес-процесів та забезпечення ефективності діяльності для досягнення

стратегічних цілей банку [2].

Практика організації внутрішнього контролю АТ «Уксоцбанк» показує, що його здійснення входить до функцій Загальних зборів учасників, Спостережної ради, Ревізійної комісії, Правління, служби внутрішнього аудиту та кожного структурного підрозділу установи в межах визначених компетенцій. При цьому внутрішній аудит у процесі перевірки правильності й достовірності формування доходів і витрат банку керується основним нормативним документом – Постанова НБУ № 3 від 10.05.2016 «Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в банках України». Основними внутрішніми регламентами, які на нашу думку мають обов'язково бути розробленими та використовувати для організації внутрішнього аудиту, є: Положення про підрозділ внутрішнього аудиту; Стандарти внутрішнього аудиту; Положення про порядок планування роботи підрозділу внутрішнього аудиту; Положення про формування, опрацювання та зберігання аудиторської документації підрозділу внутрішнього аудиту; Положення про порядок виконання аудиторського завдання; Положення про порядок проведення моніторингу виконання рекомендацій наданих підрозділу внутрішнього аудиту за результатами внутрішнього аудиту.

Основними функціями та завданнями внутрішнього аудиту банку є: 1) контроль правильності умов виконання та укладання договорів; 2) контроль стану, наявності, коректності оцінки майна банку, ефективності використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, дотримання чинної процедури встановлення і застосування тарифів, своєчасності сплати до бюджету податків, розрахунково-платіжної дисципліни; 3) оцінка фінансових балансів і звітів, коректності методології, організації і техніки ведення фінансового обліку; 4) оцінка коректності обліку доходів, повноти відображення витрат і точності розрахунку фінансових результатів; 5) удосконалення та розробка пропозицій щодо покращення організації системи внутрішнього контролю, фінансового обліку і розрахунково-касової дисципліни; 6) оцінка достовірності і правильності відображення в обліку і звітності грошових коштів на розрахункових, поточних, депозитних, кредитних та інших рахунках тощо.

Оптимальна модель проведення внутрішнього аудиту банку має включати основні три етапи: ініціювання проведення внутрішнього аудиту; проведення внутрішнього аудиту;

моніторинг ефективності проведеної перевірки [3].

Список літератури:

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 14.09.2006 р. № 140: [електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua>;
2. *Долінська О.М.* Місце та роль внутрішнього аудиту в системі управління комерційним банком / *О.М. Долінська, Р.О. Костирко* // Актуальні питання обліку, аналізу і аудиту: теорія та практика: колективна монографія. - Дніпропетровськ, 2014. Т. 2. - С. 328–334;
3. *Кійко Ю.Т.* Методичні прийоми і процедури проведення внутрішнього аудиту діяльності банку / *Ю.Т. Кійко* // Вісник Університету банківської справи. – 2017. - № 2. – С. 69-74.

ЧАЙКА Т.Ю., к.е.н., доц. каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7622-3193>

ВАСИЛЬЧЕНКО М.В., магістр каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ВЕРТИКАЛЬНИЙ АНАЛІЗ В КЛАСИЧНІЙ СХЕМІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ: СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАСТОСУВАННЯ

Відповідно до найбільш поширеного і загальноновживаного визначення, фінансові результати в діяльності господарюючих суб'єктів – це або прибуток, або збиток підприємства за звітний період [1]. Як наголошують І. А. Юр'єва, Г. Ібрагімова (2019) , кінцевим фінансовим результатом для підприємства виступає сальдо результату від реалізації і витрат, понесених ним для його отримання [2]. Саме з цих позицій і будемо підходити до проблеми аналізу фінансових результатів.

Аналіз фінансових результатів – це оцінка і прогноз фінансового стану підприємства на основі його фінансової звітності.

Класична схема аналізу фінансових результатів передбачає використання таких методів економічного аналізу:

- горизонтальний аналіз (аналіз динаміки);
- вертикальний аналіз;
- факторний аналіз;
- коефіцієнтний аналіз;
- метод порівняння (наприклад, з конкурентами);
- вертикальний аналіз.

Вертикальний аналіз фінансових результатів передбачає оцінку частки доходів і витрат у формуванні виручки.

Таким чином, вертикальний аналіз фінансових результатів

передбачає розрахунок відносних величин координації (на відміну від вертикального аналізу балансу підприємства, при проведенні якого розраховуються відносні величини структури). Відносний показник координації розглядається як співвідношення частин сукупності між собою, в той час як відносний показник структури визначає частку (питому вагу) кожної частини в загальній величині [3].

Отже, при проведенні вертикального аналізу фінансових результатів базою для порівняння служить стаття «Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)» (код рядка 2000) Звіту про фінансові результати (Звіту про Сукупний дохід). Формула розрахунку відносних показників координації фінансових результатів (в %) має вигляд:

$\%FS_i = \frac{FS_i}{NS} \cdot 100\%$	(1)
--	-----

де: FS_i – i ий показник Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (financial statement report item);

NS – чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (код рядка 2000) Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (net sales).

$\%FS_i$ – питома вага (в %) i -ого показника Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) по відношенню до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

У таблиці 1 представлені вихідні дані для проведення вертикального аналізу фінансових результатів ТОВ «ВТМ Фарм» за період 2016-2018 роки. Зазначені тільки ті показники, які приймають ненульові значення (за винятком пов'язаних статей «прибуток-збиток»). Очевидно, що для різних підприємств такий набір показників буде дещо відрізнятися, тому при формуванні показників аналітичної таблиці вертикального аналізу фінансових результатів слід орієнтуватися на особливості структури Звіту про фінансові результати (Звіту про Сукупний дохід) конкретного підприємства.

У таблиці 2 представлений вертикальний аналіз фінансових результатів ТОВ «ВТМ Фарм» за період 2016-2018 роки.

Таблиця 1 – Вихідні дані для проведення вертикального аналізу фінансових результатів ТОВ «ВТМ Фарм» за період 2016-2018 роки

Найменування показника	Код рядка фінансової звітності	Абсолютне значення показника, тис. грн.		
		2016	2017	2018
I. Фінансові результати				
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	67518	50370	21587
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	58765	46067	19168
Валовий прибуток	2090	8753	4303	2419
Валовий збиток	2095	0	0	0
Інші операційні доходи	2120	6358	1736	2365
Адміністративні витрати	2130	5350	5794	5629
Витрати на збут	2150	6495	5610	2198
Інші операційні витрати	2180	4048	2567	9977
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0	0	0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	782	7932	13020
Інші доходи	2240	212	0	0
Інші витрати	2270	3736	54	411
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0	0	0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	4306	7986	13431
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0	-251
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0	0	0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	4306	7986	13682
II. Сукупний дохід				
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-4306	-7986	-13682
III. Елементи операційних витрат				
Матеріальні затрати	2500	41901	38971	18651
Витрати на оплату праці	2505	6727	7580	7046
Відрахування на соціальні заходи	2510	1374	1539	1444
Амортизація	2515	994	588	550
Інші операційні витрати	2520	22682	11360	15385
Разом елементи операційних витрат	2550	73678	60038	43076

Таблиця 2 – Вертикальний аналіз фінансових результатів ТОВ «ВТМ Фарм» за період 2016-2018 роки

Найменування показника	Код рядка фінансової звітності	Питома вага показника по відношенню до виручки, %		
		2016	2017	2018
1	2	3	4	5
I. Фінансові результати				
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	100	100	100
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	87,0	91,5	88,8
Валовий прибуток	2090	13,0	8,5	11,2
Валовий збиток	2095	0,0	0,0	0,0
Інші операційні доходи	2120	9,4	3,4	11,0
Адміністративні витрати	2130	7,9	11,5	26,1
Витрати на збут	2150	9,6	11,1	10,2

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5
Інші операційні витрати	2180	6,0	5,1	46,2
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	0,0	0,0	0,0
Фінансовий результат від операційної діяльності: збиток	2195	1,2	15,7	60,3
Інші доходи	2240	0,3	0,0	0,0
Інші витрати	2270	5,5	0,1	1,9
Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	0,0	0,0	0,0
Фінансовий результат до оподаткування: збиток	2295	6,4	15,9	62,2
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0,0	0,0	-1,2
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	0,0	0,0	0,0
Чистий фінансовий результат: збиток	2355	6,4	15,9	63,4
II. Сукупний дохід				
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	-6,4	-15,9	-63,4
III. Елементи операційних витрат				
Матеріальні затрати	2500	62,1	77,4	86,4
Витрати на оплату праці	2505	10,0	15,0	32,6
Відрахування на соціальні заходи	2510	2,0	3,1	6,7
Амортизація	2515	1,0	1,0	3,0
Інші операційні витрати	2520	33,6	22,6	71,3
Разом елементи операційних витрат	2550	109,1	119,2	199,5

Логічною є велика питома вага собівартості по відношенню до виручки. Що ж стосується доходів, вертикальний аналіз допомагає оцінити, наскільки виручка формується за рахунок основної діяльності, а наскільки – внаслідок інших, випадкових доходів. У ТОВ «ВТМ Фарм» за період 2016-2018 роки питома вага інших доходів (код рядка 2240) незначний в 2016 році і дорівнює нулю в 2017 і 2018 роках. Це говорить про те, що підприємство здатне генерувати стабільний результат [4].

Проблемними є дані про чистий прибуток. Як бачимо (табл. 2), підприємство має чистий фінансовий результат – збиток (код рядка 2355), причому питома вага чистого збитку по відношенню до виручки в 2016-2018 роках збільшується, досягаючи в 2018 році значення 63,4%. Це говорить про вкрай негативну тенденцію, яка може призвести до таких наслідків: 1) втрата здатності реінвестувати основні засоби та нематеріальні активи; 2) втрата фінансової стійкості і фінансової мобільності; 3) втрата інвестиційної привабливості в довгостроковій перспективі.

На закінчення відзначимо, що для підвищення релевантності отриманих результатів вертикальний аналіз доцільно проводити спільно з іншими методами аналізу.

Список літератури:

1. Фальченко О.О., Артеменко О.І. Особливості формування фінансових результатів. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2015. № 26. С. 154-157;
2. Юрьева И.А. Научные подходы в анализе финансовых результатов предприятия / И.А. Юрьева, Г. Ибрагимова // Модернізація економіки: сучасні реалії, прогнозні сценарії та перспективи розвитку : матеріали 1-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 25-26 квітня 2019 р. – Херсон : Вишемирський В. С., 2019. – С. 598-601. URL : <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/41817>;
3. Быков С.А., Горемыкин В.А. Классификация показателей внутрифирменного планирования / С.А. Быков, В.А. Горемыкин // Вопросы региональной экономики. – 2014. – Т. 19. – №. 2. – С. 28-37;
4. Кобылецкий В.Р. Анализ финансовых результатов / В.Р. Кобылецкий // Онлайн-журнал «Financial Analysis online» [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.finalon.com/ru/analiz-finansovogo-sostoyaniya-predpriyatiya-napravleniya/370-analiz-finansovykh-rezultatov>

СЕКЦІЯ 5 - АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

ВЛАСЮК Ю.І., завідувачка комісією економічних дисциплін,
Рівненський економіко-технологічний коледж НУБГП

ЯКУБОВСЬКА Н.В., канд. екон. наук, викл. ек. дисциплін,
Рівненський економіко-технологічний коледж НУБГП

АКТУАЛЬНІСТЬ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ В ЗАКЛАДАХ ВИЩОЇ ОСВІТИ І-ІІ РІВНІВ АКРЕДИТАЦІЇ

Сучасна економічна освіта в Україні перебуває на новому етапі свого розвитку - становленні як європейської системи освіти. Майбутнє економічної освіти зокрема, як і всієї ланки освіти, визначається процесами євроінтеграції та глобалізації. Це означає якісне оновлення змісту та форм організації навчання майбутніх фахівців економічної освіти, перегляд та переосмислення багатьох усталених традицій, внесення доповнень та коректив у систему вітчизняної економічної освіти шляхом запровадження сучасних технологій та інноваційних тенденцій. Разом з тим, національний характер освіти повинен бути збережений [1].

Одним з таких підходів є формування предметних компетентностей у студентів, в тому числі в закладах вищої освіти І-ІІ рівнів акредитації.

В цьому контексті роль циклової комісії як науково-методичного центру підготовки сучасного, компетентнісно орієнтованого фахівця є надзвичайно актуальною.

На прикладі функціонування комісії обліково-економічних дисциплін Рівненського економіко-технологічного коледжу НУБГП продемонструємо зміст та характер її діяльності.

Діяльність комісії включає в себе наступні змістовні напрямки роботи: навчальна; методична; організаційно-методична та наукова, - що в багатьох аспектах синхронізується з діяльністю кафедри [3, с. 320-342].

Деталізація змістовних напрямків щодо діяльності комісії:

- навчальна робота: вступний і випускний контроль знань; аудиторні заняття; відкриті заняття; виробничі практики;

курсів роботи; конкурси за спеціальностями; олімпіади; переддипломна практика; дипломні роботи; ДЕК; організація навчального процесу на заочному відділенні; дистанційне навчання;

- методична робота: паспорт спеціаліста; навчально-методичні комплекси дисципліни; участь комісії у методичних конференціях; методичні семінари комісії; ІТ технології у навчальному процесі; підготовка методичних розробок; розробка інноваційних освітніх технологій; участь у виставках з питань освіти;

- організаційно-методична робота: розрахунки навчального навантаження і штатів; розклад занять, іспитів, відомості, журнали обліку; оцінки рейтингу викладачів комісії; складання планів та звітів комісії; підготовка до комплексної перевірки; виховна робота серед студентів; контроль відвідування занять студентами; оформлення викладачів-сумісників; безпека життєдіяльності; чергування;

- наукова діяльність - аспекти діяльності : наукові публікації; наукові конференції; науково-дослідна робота (НДР) зі студентами; студентські наукові конференції; інші форми наукової роботи; організаційно-методичне забезпечення діяльності: наукові семінари комісії; плани НДР; звітність і контроль НДР; використання результатів НДР у навчальному процесі; участь у конкурсах наукових робіт.

Таким чином, циклова комісія – це базовий структурний підрозділ закладу вищої освіти – коледжів, що проводить навчально-виховну і методичну діяльність з однієї або кількох споріднених спеціальностей, спеціалізацій чи навчальних дисциплін і здійснює наукову, науково-дослідну та науково-технічну діяльність за певним напрямом.

При цьому, тенденції до компетентнісного підходу в навчанні зумовляють необхідність диференціації дисциплін, які викладаються щодо вищеназваного аспекту, зокрема, на так звані «знаннєцентричні» та «дієвоцентричні». Заходи такого формату проводяться на різних рівнях: як на рівні циклової комісії безпосередньо, так і на рівні обласних методичних об'єднань викладачів обліково-економічних дисциплін.

Так, наприклад, в ході роботи чергового методичного б'єднання фахові навчальні дисципліни спеціальності 071 «Облік і оподаткування» розглянуті через призму компетентнісного підходу

і згруповані наступним чином: знаннєцентричні – економіка, політична економія, основи економічної теорії, фінанси підприємств, бухгалтерський облік, статистика, фінанси, гроші і кредит, податкова система, основи аудиту, казначейська справа; дієвоцентричні - економіка підприємства, фінансовий облік, облік і звітність в бюджетних установах, економічний аналіз, контроль і ревізія, інформаційні системи і технології в обліку, облік і аналіз ЗЕД.

Отже, при підготовці фахівців з економіки вже на рівні закладів вищої освіти I-II рівнів акредитації доцільно орієнтуватися на засади компетентнісного підходу в освіті.

Циклова комісія в даному процесі є одночасно і класичною, традиційною освітньою ланкою, і суб'єктом впровадження інноваційних процесів, методів та тенденцій в підготовці кадрів, в тому числі щодо формування предметних компетентностей.

Список літератури:

1. Загородня А. Професійна підготовка фахівців економічної галузі в Україні: мережа вищих навчальних закладів // Неперервна професійна освіта: теорія і практика (серія: педагогічні науки) випуск №3-4 (48-49), 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///D:/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/NPO_2016_3-4_17.pdf;
2. Закон України «Про освіту» (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2017, № 38-39, ст.380). [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>;
3. Найдьонов І.М. Викладання фінансово-економічних дисциплін: методика, технологія, управління: навч. посіб. І.М. Найдьонов – К. : «Центр учбової літератури», 2014. – 423 с. С. 320-342.

ІСАМУХАМЕДОВА С.В., студ., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ПОБЕРЕЖНА Н.М., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ЙОГО МОТИВАЦІЇ

Сучасна українська економіка характеризується певними особливостями, які необхідно брати до уваги при виборі підходів та здійснення певних управлінських дій щодо підвищення ефективності функціонування персоналу підприємств. Такими особливостями є:

- по-перше, нестача корпоративних фінансових ресурсів, що значно обмежує діапазон засобів та інструментарію управління, загалом, та його персоналом, зокрема;

- по-друге, з приведенням технологій виробництва товарів і послуг у відповідність з розвитком науково-технічного прогресу, ускладнився менталітет працівника, зокрема, його емоційна та психологічна сфери здійснюють істотний вплив на кінцевий результат діяльності;

- по-третє, швидкоплинність змін в економіці країни під впливом глобалізаційних та трансформаційних чинників, вимагають залучення у процес управління персоналом підприємств новітніх ринкових інструментів. [1, с 12].

Для сучасного підприємства індикатором успіху його функціонування є ефективне управління, в тому числі і персоналом, який, відповідно до сучасних концепцій управління, є головним джерелом та двигуном його розвитку й процвітання [2, с. 25-26]. Тому важливе місце в системі розвитку персоналу займає його професійне навчання та постійне підвищення рівня освіти та кваліфікації. Діяльність роботодавців у сфері професійного розвитку своїх працівників визначено Ст. 4 Розділу I Закону України «Про професійний розвиток працівників» №4312-VI від 25.09.2012 (в редакції від 25.09.2019) [3], відповідно до якої «..основними напрямками діяльності роботодавців у сфері професійного розвитку працівників є: розроблення поточних та перспективних планів професійного навчання працівників; визначення видів, форм і методів професійного навчання працівників; розроблення та виконання робочих навчальних планів і програм професійного навчання працівників; організація професійного навчання працівників; добір педагогічних кадрів та фахівців для проведення професійного навчання працівників безпосередньо у роботодавця; ведення первинного та статистичного обліку кількості працівників, зокрема тих, які пройшли професійне навчання; стимулювання професійного зростання працівників; забезпечення підвищення кваліфікації працівників безпосередньо у роботодавця або в навчальних закладах, як правило, не рідше ніж один раз на п'ять років; визначення періодичності атестації працівників та організація її проведення; проведення аналізу результатів атестації та здійснення заходів щодо підвищення професійного рівня працівників [3, ст. 4, Р. I].

Відповідно [1-4], при проведенні заходів стосовно розвитку персоналу підприємства для підвищення ефективності його використання, перед обліковцями та бухгалтерами постає

нагальна задача не тільки в безпомилковому відображенні усіх витрат на проведення заходів щодо розвитку персоналу в бухгалтерському, податковому та правлінському обліку, а й розробка пропозицій щодо обліково-аналітичного забезпечення такого розвитку персоналу.

Список літератури:

1. *Лень Т.В.* Маркетингові стратегії управління персоналом підприємства : дис. ...кан. екон. наук : 08.00.04 / Тамара Валеріївна Лень; ХНУ ; наук. кер. Ковальчук С.В. – Хмельницький : [б. в.], 2016. – 227 с.;
2. *Грузіна І.А.* Проблеми розвитку персоналу в системі стратегічного управління підприємством : монографія / І.А. Грузіна, В.І. Дериховська. – Х. : Вид. ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2014. – 252 с. (Укр. мов.);
3. Закон України Про професійний розвиток працівників №4312-VI від 25.09.2012 (в редакції від 25.09.2019). – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/main/4312-17>;
4. *Пантелеев М.С.* Формування ефективної системи мотивації праці персоналу / М.С. Пантелеев, Р.О. Побережний, В.В. Кір'ячук // Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2018» : тр. 14-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 5-7 грудня 2018 р. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – С. 116-118.

ПОБЕРЕЖНА Н.М., канд. екон. наук, доц., каф ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

СТРОКОВ Є.М., канд. екон. наук, доц., каф ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ЗУБ А.В., директор, Харківська загальноосвітня школа І-ІІІ ступенів №154 Харківської міської ради Харківської області

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ В УПРАВЛІННІ ТРУДОВИМИ РЕСУСАМИ

Обліково-аналітична система – це впорядкована сукупність взаємодіючих, взаємозалежних елементів, що дозволяють сформувати обліково-аналітичне забезпечення бізнес-процесів комерційної організації за допомогою збору, реєстрації, узагальнення, аналізу інформації й здійснення контрольних дій з метою оцінки ризиків істотного її перекручування; забезпечує реалізацію основних функцій управління, у тому числі облікової, аналітичної, планування, контролю, мотивації й регулювання для прийняття ефективних рішень на всіх рівнях управління [1].

Оскільки найбільш дієвим фактором впливу на підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємства на сьогодні все ще залишається оплата праці, перед керівниками постає питання щодо формування дієвих систем оплати праці, а

перед бухгалтерами – впровадження у систему управління витратами на оплату праці та іншими виплатами працівників підсистеми внутрішнього контролю виплат працівникам.

Врахуванням норм діючого законодавства, Кодексу Законів про працю, Закону України «Про оплату праці», Податкового Кодексу України та інших нормативних документів та документів, які містять необхідну інформацію стосовно витрат на оплату праці [2, с. 50] вивчаються бухгалтером-контролером та забезпечують виконання поставлених завдань щодо здійснення внутрішнього контролю виплат працівникам, і в тому числі, затрат на оплату праці. За пропозиціями Саух І.В. [3, с. 148], основними етапами пропонуємо визначати наступні: визначення та призначення суб'єкта контролю виплат працівникам та витрат на оплату праці (бухгалтера-контролера); визначення та ознайомлення суб'єкта контролю з його правами та обов'язками (посадовою інструкцією); формування завдань внутрішнього контролю виплат працівникам; вибір об'єктів внутрішнього контролю витрат на персонал та джерел інформації, вибір прийомів та методів контролю витрат на персонал та затрат на оплату праці; розробка форм робочої документації, яка буде використовуватись при проведенні внутрішнього контролю.

До об'єктів внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам належатимуть: дотримання трудової, штатної дисципліни; використання фонду робочого часу; стан бухгалтерського обліку та звітності виплат працівникам та ін. На систему внутрішньогосподарського контролю виплат працівникам покладено такі завдання:

- перевірка дотримання законодавчо встановлених норм та норм колективного договору при визначенні та нарахуванні посадових окладів і тарифних ставок, надбавок та доплат, інших виплат працівникам та пов'язаних з такими виплатами податків;
- встановлення обґрунтованості планових завдань щодо норм і нормативів трудозатрат; перевірка правомірності використання обраних форм та систем оплати праці;
- забезпечення єдиних методологічних засад облікового відображення виплат працівникам та формування звітності;
- виявлення порушень вимог трудового законодавства та їх попередження у майбутньому [4, с. 150].

Список літератури:

1. *Евстафьева Е.М.* Методология формирования учетно-аналитического обеспечения управления

собственным капиталом коммерческой организации / *Е.М. Евстафьева* // Управленческий учет. – 2011. – № 1. – С. 4–13;

2. *Максименко Н.С.* Нормативно-правове регулювання обліку та використання трудових ресурсів / *Н.С. Максименко, С.М. Ложечник, Н.М. Побережна* // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність «Форвард–2018» : тр. 9-ї Міжнар. наук.-практ. Internet-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2018 р. – Харків : Томенко Ю. І., 2018. – С. 50-52;

3. *Саух І.В.* Внутрішній контроль затрат на оплату праці: організаційний підхід [Електронний ресурс] / *І.В. Саух* // Вісник ЖДТУ, 2011. – Житомир.: ЖДТУ. – №3 (57). – С. 146-151. – Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4552/1/146.pdf>;

4. *Арап Г.В.* Шляхи вдосконалення аудиту оплати праці / *Г.В. Арап, І.Г. Пахомова* // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – Вип. 4 (2). – 2010. – С. 149-155.

ПРОСОЛЕНКО В.С., КНУ ім. Т. Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ ПРОЦЕСІВ РЕКРУТИНГУ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ

Технологічні потрясіння, що відбулися в епоху автоматизації, мають глибокий вплив на професії набору персоналу.

Сучасний світ не стоїть на місці, перебуває в постійному розвитку і сфера рекрутменту разом з ним. З'являються нові техніки в пошуку і підборі персоналу. Лайфхак з проведення інтерв'ю та отримання зворотного зв'язку і формує нові тренди.

Одна з тенденцій, яка задає нові напрямки розвитку в підборі персоналу - Digital рекрутмент.

Цифрові технології змінюють сучасний бізнес, і HR-менеджмент не виняток. Все частіше digital-інструменти використовуються для підвищення ефективності рекрутингу, розвитку і мотивування співробітників. Однак при всій різноманітності методик HR-фахівцям потрібно не тільки вміти виявляти найбільш дієві інструменти, що відповідають потребам їх компанії, але і знаходити способи їх результативного використання.

Актуальність дослідження обумовлена активним розвитком ринку праці, появою нових інститутів та автоматизацією процесів в HR сфері, що надають на нього значний вплив. Швидке впровадження автоматизації матиме серйозний важіль на досягнення кінцевих цілей і місії організації.

Метою роботи є дослідження розвитку Digital-рекрутингу на ринку праці, виявлення основних тенденцій і проблем, їх рішень в функціонуючій системі рекрутингу.

Digital-рекрутмент - надійний помічник в підборі кваліфікованих фахівців. Найбільшим двигуном розвитку у світі

цифрового набору, безсумнівно, був Інтернет. Його прибуття спричинило початок декількох великих тенденцій, які кардинально змінили спосіб набору персоналу.

Однією з головних складових електронного рекрутингу є використання інтернет-сервісів. Наприклад, кар'єрний сайт вакансій компанії, який є платформою для первинного відбору кандидатів.

Нові інструменти, такі як Bamboo HR, CleverStaff, Workable, Workday, SAP, Hurma System та інші, допомагають шукати, залучати, наймати і утримувати таланти. Вони оптимізують, спрощують і автоматизують рекрутинг, роблячи його швидше і ефективніше. Компанії, які занадто повільно включають автоматизацію в свої методи найму, ризикують втратити кращих кандидатів.

Так як світ знаходиться в середині цифрової трансформації, скрізь говорять про цифрові зміни та про те, що компанії до цього повинні підлаштовуватися.

Але що це означає для окремих корпоративних підрозділів, таких як управління персоналом? Що рекрутери повинні враховувати, якщо вони не хочуть втратити цифрове з'єднання?

Крім придбання технологічних передумов, для успішного цифрового перетворення важливі навички лідерства та спілкування. Існує тонка грань між нерозбірливим і перебільшеним використанням засобів автоматизації та дотриманням звичок аналога.

Щоб зрозуміти, як і чому станеться HR Digital-революція, варто поглянути на вже протікаючі зміни в середніх і великих компаніях. Багато вже зробили перший крок - автоматизували процес підбору персоналу. Впровадження ATS (Applicant Tracking System - система управління здобувачами) дозволяє компаніям відстежувати кожен етап відбору: від перегляду вакансії і відгуку на неї до інтерв'ю і прийому на роботу. Так рекрутер розуміє, по яких каналах (сайти, соціальні мережі, рекомендації співробітників, ярмарки вакансій тощо) приходить більше успішних кандидатів і куди варто вкладати ресурси.

Популярні шляхи рекрутингу - це платформи, як Facebook, Twitter та LinkedIn, які в свою чергу можуть співставити роботодавців з потенційними кандидатами, а мобільні додатки, такі як Instajob та LinkedIn Recruiter, стають великими гравцями у цій сфері бізнесу.

Ще недавно явище Big Data зробило Інтернет справжнім інформаційним ринком, де особисті дані збираються та аналізуються, щоб запропонувати користувачам найбільш персоналізовані послуги. У галузі зайнятості, а саме підбору персоналу, ці ресурси використовуються для дослідження та визначення профілів кандидатів, що найбільше відповідають потребам компанії.

Високо інтегровані у щоденну практику набору фахівців, цифрові платформи роблять спілкування між постулантами та рекрутерами новаторськими. Вони, очевидно, полегшують контакти між рекрутерами та працівниками, але, поза цим спостереженням, вони особливо дозволяють активізація мереж та передача інформації за межі звичних каналів набору. Вклад цифрових платформ полягає також у наданні більшої інформації про кандидата, відкриту роботу чи компанію.

Прийдешня Digital революція безумовно потребує перегляду правил ведення бізнесу, в конкуренцію вступають нові моделі управління, що забезпечують продуктивність, інновації, гнучкість і адаптивність. І фундаментом для цього переходу є трансформація людських ресурсів.

Вступає в силу новий глобальний тренд - HR Digital. Перехід до діджіталізації є новим етапом розвитку HR-галузі та виводить роботу HR-ів на новий рівень менеджменту, де вони повинні застосовувати сучасні digital-інструменти.

Ринок праці стрімко змінюється, і якщо раніше рекрутери могли вибирати між десятками непоганих здобувачів, то тепер доводиться намагатися, щоб привернути увагу хоча б одного достойного кандидата. Рекрутинг став ще більш конкурентним, і діджіталізація рекрутингу - базова потреба для будь-якої компанії, яка хоче залишатися конкурентоспроможною в своїй індустрії і привабливою для потенційних кандидатів. Так в чому ж полягає діджіталізація?

У 2019 особливо помітними в діджіталізації HR та рекрутингу є такі тренди, як інтеграція різних інструментів для створення нерозривного процесу, використання і для обробки великих обсягів даних і підбору кандидатів, і в цілому автоматизація рутинних завдань.

Діджіталізація поступово перетворюється з прагнення оптимізувати процеси в гостру необхідність сучасного HR-а. У тому числі тому, що в HR-фахівців нарешті стали бачити не просто

«дівчаток, які запрошують на співбесіду і пропонують каву здобувачеві». А комплексних фахівців, які допомагають компанії активно розвиватися. Це дуже важлива тенденція в світі управління людськими ресурсами. Завдяки їй поступово приходить розуміння потреби розвантажити HR-а і автоматизувати частину процесів, щоб вивільнити ресурси для інших важливих завдань. Вести таблиці і облік може автоматична система, в той час як для підтримки мотивації і професійного росту співробітників важливо живе спілкування з HR-фахівцем.

Діджіталізація HR-процесів і рекрутингу перестане бути просто новомодним напрямком і поступово стає необхідністю для тих, хто хоче залишатися конкурентоспроможними.

Діджіталізація HR, по факту, є повний перегляд HR-процесів і, якщо завгодно, зміну філософії всередині компанії.

HR-менеджер виступає буфером між співробітниками і керівниками, розвиває бренд компанії, покращує корпоративну культуру, займається мотивацією і адаптацією співробітників.

HR digital: не просто автоматизація систем, а нове мислення, новий підхід до всіх процесів взаємодії з співробітниками.

Список літератури:

1. Бакалінський В.С. Менеджерам по кадрам допоможе персонал. // Бизнес-клас.- 2003.-№1;
2. Володин Д. Новые подходы к старым проблемам рекрутинга / Д. Володин, А. Снегирев. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kadry.ru/articles/detail.php?ID=1167>;
3. Духнич Ю. Глобальные тренды управления персоналом 2014 / Ю. Духнич. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.smart-edu.com/global-hrtrends-2014.html>;
4. Карташов С.А. Рекрутинг: найм персонала: учебное пособие / С.А. Карташов, Ю.Г. Одегов, И.А. Кокорев // Под ред. Ю.Г. Одегова. – 2-е изд. – М: Экзамен, 2014. – 319 с.;
5. Кучерова С. Оценка и развитие персонала на основе модели компетенций / С. Кучерова, К. Косс. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1411>;
6. Орлова М.А. Специфические особенности работы рекрутинговых компаний / М.А. Орлова. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://psyjournals.ru/sociosphera/2010/n2/35395_full.shtml;
7. Салливан Дж. 25 основных тенденций, проблемы возможностей рекрутинга в 2014 году / Дж. Салливан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.kakdelat.ru/about/life.php?ID=6335>.
8. Шарапова Н.В., Шарапова В.М., Швецова Д.М. (2017). Digital технологии подбора персонала. Creative Economy. 2017. 11 (9). с. 953-966. [online] Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/digital-tehnologii-podbora-personala>
9. Turczynski B. (2019) 99+ Definitive Human Resource & Job Search Statistics [2019 Update] [online] Available at: <https://zety.com/blog/hr-statistics>
10. Verlinden N. (2017) Top 15 Digital HR Tech Trends for 2018 [online] Available at: <https://www.digitalhrtech.com/digital-hr-trends-hr-tech-trends-2018/>

СТЕНІЧЕВА І.Б.
МЕРЛАЙ Ю.В.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ПРАЦІ

Організаційна система становить сукупність елементів організації праці, які визначають її зміст. В базисі формування основних напрямів наукової організації праці (НОП) покладено процес удосконалення елементів цієї системи. Наукова організація повинна бути скрізь, де є праця. Це стосується абсолютно всіх видів діяльності, починаючи з окремого робочого місця і закінчуючи організацією праці в масштабі суспільства. Для того, щоб досягти повного використання можливостей покращення умов праці і підвищення його ефективності потрібно забезпечити комплексне вдосконалення організації праці у всіх сферах.



Рисунок 1 – Напрями поліпшення організації праці [1]

Взаємозв'язок з техніко-економічними факторами проявляється, наприклад, в тому, що впровадження НОП нерідко супроводжується проведенням різного роду технічних заходів. Так, з метою скорочення застосування важкої і шкідливої фізичної праці, поліпшення його умов нерідко проектується різного роду

технічні заходи. Технічні рішення здійснюються при організації багатостанкового обслуговування і суміщення професій, раціоналізації робочих місць. Впровадження нової техніки, автоматизація управління і зміна технологічних процесів викликають появу нових, більш досконалих форм поділу праці та її кооперації, нових професій і ліквідацію застарілих спеціальностей. Техніко-технологічні нововведення істотно змінюють методи, терміни і форми підготовки кадрів і підвищення їх кваліфікації, роблять значний вплив на характер і форми матеріального стимулювання, на безперервність і ритмічність процесів праці, скорочення його тяжкості і т. д.

Удосконалення організації праці тісно пов'язане з розробкою і впровадженням комплексної технології виробничого процесу (технології основних, допоміжних і обслуговуючих процесів в їх органічному взаємозв'язку).

НОП сприяє кращому використанню техніки, вивчення та наукове узагальнення передових прийомів і методів праці істотно розширюють можливість автоматизації обладнання, значно підвищують ефективність праці інженерів у створенні високопродуктивних машин і прогресивних технологічних процесів.

Взаємозв'язок НОП з організацією виробництва проявляється, зокрема, при спеціалізації виробництва, його централізації, при побудові потоку, введенні конвеєрної системи. Наприклад, централізація допоміжних виробництв вносить істотні зміни в зміст, форми і організацію праці ремонтного персоналу, апарату технічного контролю, транспортно-складських робітників і т.д.

Оскільки раціональна організація праці передбачає розробку методів виконання всіх видів робіт, в тому числі і управлінських, вона тісно пов'язана і з організацією управління виробництвом. Від того, яка на підприємстві прийнята структура управління, залежить зміст праці ІТП і службовців, його поділ і кооперація. Існує і зворотний зв'язок - проведення заходів щодо вдосконалення організації праці ІТП і службовців нерідко викликає серйозні зміни в організації управління, вимагає вдосконалення планування, обліку, звітності, контролю та ін.

Список літератури:

1. Балабанова Л.В., Сардак О.В. Організація праці менеджера. Підручник. -- 2-е видання, перероб. та доп. - К. : «Професіонал», 2017. - 416 с.;

ЮР'ЄВА І.А., канд. екон. наук, доц., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

АЛЕКСЕНКО А.А., студ., НТУ «ХПІ»

РОМЖАЄВА Г.Б., студ., НТУ «ХПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

Нагальною проблемою у будь-якій організації є необхідність впровадження сучасної системи стимулювання робітників, спеціалістів і службовців у результатах праці, яка сприяє раціональному витрачання коштів на зарплату, дотриманню встановлених співвідношень між зростанням продуктивності праці та середньої зарплати. Розвиток соціально-трудових відносин у суспільстві відбувається під впливом певної кількості факторів, які обумовлені історичним, економічним, соціокультурним і політичним змістом. Серед значимих факторів можна віднести особливості соціальної політики, глобалізацію економіки, розвиток суспільної праці і виробництва. Під соціальною політикою розуміють стратегічний соціально-економічний напрям, обраний країною для всебічного розвитку громадян, який забезпечує пристойний рівень та умови їхнього життя і праці. Головною метою соціальної політики є підвищення рівня якості життя громадян на основі стимулювання трудової активності населення, надання кожному працездатному можливості власною працею забезпечувати добробут сім'ї, формувати заощадження і їхнє ефективне інвестування [1].

Соціальна політика складається з:

- - політики в галузі праці та соціально-трудових відносин;
- - політики доходів населення;
- - політики зайнятості;
- - міграційної політики;
- - житлової політики;
- - політики в соціальній сфері;
- - демографічної політики;
- - екологічної політики.

Соціально-економічна концепція розвитку будь-якого суспільства містить у собі механізм формування і регулювання

соціально-трудових відносин як найважливіший елемент соціальної політики. При цьому соціальна політика є соціально-економічним напрямком, обраним урядом країни для всебічного розвитку громадян, який забезпечує їм гідний рівень життя та праці. Також великого значення набувають законодавчо встановлені гарантії соціального захисту, соціальної підтримки і соціальної допомоги. Наведемо кілька визначень факторів формування соціально-трудових відносин:

- соціальний захист - система заходів, що забезпечує соціальну захищеність переважно непрацездатного населення і соціальне вразливих шарів працездатного населення;

- соціальна підтримка - система заходів, стосовно до економічно активного населення, спрямована на створення умов, що дозволяють забезпечити соціальну захищеність найманих робітників;

- соціальна допомога - заходи, що являють собою допомогу, як правило, короткочасного характеру, яка надається людям, котрі потрапили в екстремальні життєві ситуації, та вимагають додаткових витрат.

- соціальна політика являє собою синтез декількох великих напрямків державної політики, у тому числі політики у сфері праці, соціально-трудових відносин; політики в сфері доходів населення; політики зайнятості, регулювання ринку праці; міграційної політики; політики в соціальній сфері; демографічної політики; екологічної політики.

Фактором, що регулює соціально-трудові відносини в сучасному світі, є глобалізація економіки, він являє собою процес формування системи міжнародного розподілу праці, світової інфраструктури, світової валютної системи, міжнародної міграції робочої сили в умовах бурхливого зростання світової торгівлі і потоків іноземних інвестицій, стрімких технологічних змін. Значним фактором, що визначає процес формування і розвитку соціально-трудових відносин, є закономірності розвитку суспільної праці, які виступають у формах поділу і кооперації праці (у їхній предметній, функціональній формі, у вертикальному і горизонтальному розрізах), зростання продуктивності праці, заміщення праці капіталом [2]. У процесі формування соціально-трудових відносин на підприємствах спостерігається певна єдність. Соціально-трудові відносини залежать від:

- законодавчих та правових рамок, загальноекономічних

умов, розвитку зовнішнього ринку праці, соціокультурного середовища, основних технічних параметрів продукції та обладнання;

- стратегії розвитку організації;
- кадрової політики організації;
- трудового поводження.

Фактором, що визначає характер соціально-трудових відносини на підприємстві, є життєвий цикл його розвитку. Якщо на початку функціонування підприємства соціально-трудові відносини зазвичай мають неформальний характер, при його подальшому розвитку ці відносини формалізуються, у них формується більша кількість окремих елементів, виробляється система соціально-трудових відносин, що поступово перетворюється у визначену організаційну культуру. Соціально-трудові відносини є також об'єктом довготермінового планування, елементом стратегії підприємства.

Список літератури:

1. М.Г. Акулов Економіка праці і соціально-трудові відносини : підручник / Акулов М.Г. - Київ : Центр учбової літ., 2012 – 324 с.;
2. І.Н. Пащенко Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / Пащенко І.Н. - Львів : Магнолія, 2006 – 251 с.

СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

БОНДАРЕНКО Л.А., канд. екон. наук, доц., каф. фінансів суб'єктів господарювання та інноваційного розвитку, Криворізький національний університет

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-8734-9720>

РУССУ К.О., студ., Криворізький національний університет

ПРИЧИНИ КРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ФОРМИ ВЛАСНОСТІ (НА ПРИКЛАДІ КПТМ «КРИВОРІЖТЕПЛОМЕРЕЖА»)

Більшість комунальних підприємств України є низькорентабельними або збитковими, що зумовлено генезисом їх історичного розвитку та відсутністю збалансованих програм планування та контролю.

Дослідимо причини кризового стану комунальних підприємств на основі аналізу фінансових результатів діяльності комунального підприємства теплових мереж «Криворіжтепломережа».

КПТМ «Криворіжтепломережа» засноване в 2000 році на власності територіальної громади міста Кривого Рогу Дніпропетровської області. Засновником підприємства та власником його майна є орган місцевого самоврядування в особі Криворізької міської ради.

Основними предметами діяльності підприємства є:

- виробництво теплової енергії;
- транспортування теплової енергії магістральними та місцевими (розподільчими) тепловими мережами;
- постачання теплової енергії, розподіл та реалізація теплової енергії усім групам споживачів за тарифами, що регулюються відповідно до чинного законодавства;
- контроль за раціональним споживанням теплової енергії.

За даними фінансової звітності [1], КПТМ «Криворіжтепломережа» є збитковим протягом тривалого періоду. Так, лише за останній рік збитки зросли на 245% (з 131 069 тис. грн. в 2017 р. до 320 563,6 тис. грн. в 2018 р.)

Як свідчить проведений аналіз, причинами виникнення

збитків є:

- недосконала тарифна політика;
- незадовільний технічний стан систем;
- низька якість комунальних послуг;
- низька ефективність систем управління.

Недосконала тарифна політика є основним фактором кризового стану підприємства. Як наслідок, в 2018 рік склалася ситуація, коли рівень відшкодування собівартості фактично нарахованими доходами становить лише 87,2% (по групі споживачів «Населення» - 86,68%, по групі споживачів «Бюджетні організації» - 99,73%, по групі споживачів «Інші» - 78,21%, по групі споживачів «Релігійні установи» - 73,62%).

КПТМ «Криворіжтепломережа», у зв'язку з законодавчими обмеженнями, немає можливості своєчасно реагувати на зміну вартості енергоносіїв. Виникає невідповідність витрат встановленим тарифам, що спричиняє утворення кредиторської заборгованості перед постачальниками, невчасну сплату податків і т. ін., що призводить до нарахування штрафних санкцій і поглиблює фінансову кризу на підприємстві.

Значна зношеність основних засобів спричиняє понаднормові втрати енергоносіїв, а недостатність обігових коштів у підприємства не дає можливості проводити модернізацію та капітальні й поточні ремонти.

Також на збільшення витрат підприємства впливає законодавче зростання мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Крім збільшення видатків, останні роки спостерігається зменшення обсягів споживання теплової енергії. Так, у зв'язку з постійним збільшенням її вартості, головним чином через підвищення тарифів на природний газ, споживачі проводять заходи щодо економного використання ресурсів (утеплення приміщень, встановлення приладів обліку), а подекуди і скорочення споживання у зв'язку з відсутністю фінансових можливостей на оплату спожитої теплової енергії.

Але причини кризового фінансового стану комунальних підприємств лежать не лише в економічній площині.

Недосконалість законодавства також створює проблеми з генерацією прибутків:

- відсутність на протязі багатьох років законодавчої бази, яка б передбачала відшкодування різниці в тарифах по

бюджетним установам та іншим споживачам;

- неврегульованість податкового законодавства в частині використання податкового кредиту за касовим методом у 2017 році обмежено 1095 днями, хоча податкові зобов'язання виникають по касовому методу без обмежень у часу, як наслідок у підприємства виникають додаткові зобов'язання по сплаті ПДВ до бюджету та штрафні санкції за порушення термінів сплати.

Таким чином, за умови обмеженості впливу на зовнішні фактори, підприємствам комунальної власності необхідно розробити програму конкретних дій, яка буде націлена на створення ефективного фінансового механізму попередження та мінімізації втрат від дій негативних факторів економічної кризи та покращення системи управління підприємством.

Література:

1. Річні фінансові звіти КІПТМ «Криворіжтепломережа». URL: <http://www.kpts.dp.ua/finzvity.php> (дата звернення: 19.11.2019).

ТКАЧЕНКО О.С., студ.

СЕЛЕГЕЙ О.П., студ.

КРИВКО Н.І., студ.

ВАЖЛИВІСТЬ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Основою обліково-аналітичного забезпечення є інформація, тобто сукупність відомостей про внутрішнє і зовнішнє середовище підприємства, яку використовують для оцінки й аналізу економічних явищ та процесів для розроблення і прийняття управлінських рішень.

Для прийняття зважених і вигідних управлінських рішень керівникам і менеджерам підприємства необхідно володіти правдивою, неупередженою та достовірною інформацією про господарську діяльність підприємства. Прийняття рішень, які впливають на поточну діяльність підприємства, в кінцевому підсумку визначає результати діяльності в кінці звітного періоду, визначені за даними бухгалтерського обліку і відображені в фінансовій звітності. Тому обліково-аналітична система на підприємстві є важливим організаційним етапом роботи господарюючого суб'єкта.

Не менш важливим залишається питання забезпечення аналітичної служби правдивою інформацією, так як від цього залежить достовірність аналітичних розрахунків. При аналізі результатів діяльності аналітиками використовується інформація уже зведеного характеру, тому дотримання основних вимог відображення в обліку первинної інформації є дуже важливим етапом організації обліку на підприємстві.

Сучасна система управління підприємством прямо залежить від інформаційного забезпечення про його фінансовий стан та діяльність.

Користувачі фінансових звітів зацікавлені в трьох типах інформації:

- інформація про діяльність в минулому дає змогу оцінити успішність діяльності підприємства та ефективність управління.
- інформація про поточний стан підприємства дозволяє оцінити успіхи і невдачі, але найважливішим є те, що користувачі забезпечуються необхідною інформацією для оцінки переміщення грошових коштів і потенційного прибутку підприємства.
- інформація про діяльність підприємства в майбутньому.

Показники результатів діяльності формуються за даними фінансового та управлінського обліку, які об'єднуються в обліково-аналітичній системі підприємства і являються обліково-аналітичною інформацією.

Обліково-аналітична інформація формується в обліково-аналітичній системі, яка об'єднує роботу бухгалтерії та економічної служби підприємства. Така система повинна забезпечувати користувачів всією необхідною інформацією, що міститься в облікових регістрах та внутрігосподарській звітності, і тим самим створювати умови управлінському персоналу для комплексного оцінювання діяльності підприємства та прийняття обґрунтованих рішень.

Вважаємо, що обліково-аналітична система являє собою збір, реєстрацію, опрацювання облікової інформації на етапі бухгалтерського обліку, контроль і перевірку на етапі аудиту та аналіз, планування, прогнозування на етапі аналітичної роботи, з метою надання користувачам достовірної і неупередженої інформації.

Необхідно відмітити, що система обліково-аналітичного забезпечення є складовою загальної системи управління, вона базується тільки на даних бухгалтерського обліку і здійснюється

працівниками бухгалтерії. Її суть полягає в об'єднанні облікових та аналітичних операцій в один процес, проведення оперативного мікроаналізу, забезпеченні безперервності даного процесу і використанні його результатів при формуванні рекомендацій для прийняття управлінських рішень. При цьому загальна методологія і нормативні положення обліку і аналізу удосконалюються для раціонального використання в єдиній обліково-аналітичній системі.

Список літератури:

1. Податковий кодекс України, зі змінами до доповненнями затверджений Міністерством фінансів України 23.10.2019 р.;
2. Безродна Т.М. Обліково-аналітичне забезпечення управління підприємством: визначення сутності поняття [Електронний ресурс] / Т.М. Безродна // Вісн. Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля. — 2016. — № 10 (128). — Ч. 2.;
3. Гудзинський О.Д. Теоретичні аспекти формування обліково-аналітичного механізму менеджменту / О.Д. Гудзинський, Г.Г. Кірейцев, Т.М. Пахомова // Облік і фінанси АПК. — 2017. — № 3. — С. 89–93;
4. Камінська Т.Г. Обліково-аналітичний процес: його зміст стадії / Т.Г. Камінська // Наук. вісн. НАУ. — 2016. — Вип. 50. — С. 313–318.

МАРУЩАК І.В., студ., Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК СКЛАДОВА ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

За умови економічної нестабільності зростає значення державної фінансової політики як основи для відновлення економічного зростання та розвитку галузей суспільного виробництва. Комплексний підхід до формування системи державного фінансового регулювання економічного розвитку передбачає посилення взаємоузгодженості використання інструментів податкового, бюджетного, монетарного регулювання, підвищення дієвості заходів відповідних державних фінансових інститутів, які відповідають за формування та реалізацію економічної політики [1].

Економічну сутність фінансової політики можна представити як інструмент економічного розвитку країни, що полягає у використанні сукупності економічних відносин у сфері формування, дієвого розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту і національного доходу між її окремими ланками, які визначаються відповідною структурою системи

фінансових інституцій та їх взаємозв'язків з метою створення належних умов для збалансованого економічного зростання. В умовах економічних перетворень важливим є посилення ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів, покращання якісного рівня управління бюджетно-податковою та грошово-кредитною системою з підвищенням дієвості їх координації. Разом з тим, фінансова політика країни стала більш залежною від зовнішньоекономічних факторів, що зумовлює подальшу необхідність удосконалення фінансової системи.

Фінансова політика у сфері формування доходної частини бюджету є адаптивним механізмом суспільного розвитку та відповідно трансформується з урахуванням структурних змін державного управління та тенденцій соціально-економічних перетворень. Податкова політика, у достатній мірі, впливає на обсяги та структуру доходної частини зведеного бюджету і відображає ступінь розвитку економічних процесів. Варто зазначити, що податкова політика спрямована на забезпечення достатнього рівня доходів бюджету шляхом встановлення оптимального показника оподаткування та стимулювання економічного зростання. У процесі розробки та реалізації податкової політики важливим та необхідним є врахування та взаємоузгодження цілей, завдань бюджетної політики, що позитивно впливатиме на економічний розвиток суспільства.

Фінансова політика є дієвим інструментом впливу на соціально-економічні процеси. Вагомими завданнями у процесі розробки та реалізації фінансової політики є удосконалення системи державних фінансів, посилення ефективності регулятивної функції бюджетно-податкових, монетарних механізмів, здійснення структурних змін в економіці, спрямованих на підвищення темпів економічного зростання країни. Результативність економічних перетворень, значною мірою, залежить від стійкості фінансової системи країни, дієвості впливу фінансових інструментів на економічний розвиток країни. Фінансова політика як вагомий економічний інститут має відігравати провідну роль в визначенні цілей, завдань структурних перетворень бюджетно-податкової, грошово-кредитної системи з урахуванням циклічної динаміки економічного розвитку [3].

Основні напрями державного фінансового регулювання економіки на середньострокову перспективу є складовою реалізації стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни.

Пріоритетними заходами грошово-кредитного регулювання є розвиток механізму рефінансування банків, сприяння збалансуванню валютного ринку задля активізації процесів кредитування реального сектору економіки, створення відповідних стимулів для економічного зростання. Бюджетно-податкове регулювання має бути спрямованим на посилення ефективності видаткової частини бюджету, розвитку інституційних секторів економіки, підвищення рівня фінансової стійкості системи державних фінансів.

Важливим є створення належних інституційних умов для формування ефективної фінансової системи, оптимізації механізму державного фінансового регулювання соціально-економічного розвитку країни. На сучасному етапі розвитку постає необхідність подальшого вдосконалення фінансової політики, яка б забезпечувала сприятливі умови для відновлення динаміки стійкого економічного зростання, розвитку внутрішнього ринку товарів та послуг, оптимізації механізму формування та розподілу та валового внутрішнього продукту між галузями економіки та населенням. В процесі реалізації виваженої бюджетно-податкової, грошовокредитної політики, органи фінансового регулювання мають більш поглиблено враховувати інституційний підхід щодо формування архітектури фінансової системи, з огляду на структурні особливості економіки та пріоритети суспільного розвитку [2].

Список літератури:

1. Державне фінансове регулювання економічних перетворень: монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канева та ін.; за заг. ред. А.А.Мазаракі. К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 376 с.;
2. Максютя А.А., Чугунов І.Я. Бюджетна складова суспільного розвитку // Вісник КНТЕУ. 2012. № 3. С. 45–54;
3. Чугунов І.Я., Пасічний М.Д. Фінансова політика України в умовах глобалізації економіки // Вісник КНТЕУ. 2016. № 5. С. 5–18.

НАГОРНА І.В., канд. екон. наук, ст. викл., каф. економіки та обліку, Харківський торговельно-економічний інститут КНТЕУ
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-7609-8580>

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Стратегічним чинником забезпечення фінансової та

економічної безпеки діяльності торговельного підприємства, подолання кризових ситуацій, зростання ділової активності та інвестиційної привабливості є ефективна організація управління фінансовою стійкістю. В сучасних умовах господарювання якісна організація процесу управління фінансовою стійкістю підприємства обґрунтовано вважається однією з найбільш важливих економічних проблем, оскільки будь яке суттєве відхилення від нормативного значення показників фінансової стійкості свідчить про наявність недоліків діяльності суб'єкта господарювання. Так, низький рівень фінансової стійкості не забезпечує належного рівня платоспроможності й кредитоспроможності, а показники високого рівня фінансової стійкості можуть свідчити про високий рівень запасів чи грошових коштів, які не використовуються за належною оборотністю.

Ефективна організація фінансового управління дозволяє формувати ресурсний, виробничий, фінансовий, кадровий, технологічний, інноваційний потенціал та забезпечувати необхідний рівень кредитоспроможності підприємства і стабільний економічний розвиток в стратегічній перспективі. При цьому, управління фінансовою стійкістю розглядається не як самоціль фінансового менеджменту, а як складова загальної системи стратегічного управління підприємством [1, с. 321]. На думку О. А. Сарапіної аналіз фінансової стійкості підприємства є одним з найважливіших для розуміння вихідної точки змін та прорахунку можливих варіантів управлінських дій, спрямованих на покращення ефективності функціонування підприємства [2, с. 48]. Схожої точки зору дотримуються І. П. Косарева та А. С. Бут, стверджуючи, що механізм управління фінансовою стійкістю підприємства є частиною загальної системи управління підприємством, що забезпечує вплив на чинники, від яких залежить загальний результат діяльності суб'єкта господарювання. Автори виділяють шість організаційних етапів управління підприємством: визначення цілей, об'єктів, суб'єктів управління; виявлення елементів об'єкта управління; визначення методів впливу на чинники управління; розробка стратегії забезпечення фінансової стійкості підприємства; реалізація стратегії; моніторинг [3, с. 578]. Аналогічної думки дотримуються і О.М. Філонич та Я.О. Дряпа та відносять до складових системи забезпечення фінансової стійкості аналіз збалансованості активів

та пасивів, доходів та витрат і грошових потоків [4, с. 201].

Вихідною точкою забезпечення належної фінансової стійкості підприємства торгівлі є побудова дієвого методичного інструментарію управління з урахуванням етапів організації управлінського впливу, відповідальних осіб, функціональних обов'язків та терміну виконання кожного етапу. Це можна забезпечити шляхом формування внутрішніх регламентів підприємства, які закріплюють зміст та обсяги робіт, що виконуються на кожному з етапів. Розроблену організаційну схему послідовності етапів управління підприємством торгівлі на основі моделі фінансової стійкості представлено на рисунку 1.

Для забезпечення цілісності, безперервності та циклічності процесу стратегічного управління підприємством торгівлі на базі моделі аналізу фінансової стійкості в даній послідовності враховано всі функції обліково-економічних служб починаючи від формування в обліковій системі вхідного масиву даних, їх обробки та аналізу в інформаційно-комунікаційному підрозділі до розробки корпоративної політики стійкого розвитку та оцінки економічної ефективності заходів з підвищення фінансової стійкості.

Реалізація наведених етапів управління підприємством торгівлі, що ґрунтується на моделі фінансової стійкості можлива лише за достатньої оперативності надходження інформації про фінансовий стан підприємств, що може бути досягнуто шляхом використання сучасних інформаційних технологій. При цьому, важливе значення матиме не лише процес автоматизованого проведення аналізу фінансової стійкості, а й організаційні питання щодо його здійснення та імплементації відповідних програмних засобів у обліково-звітну систему торговельного підприємства.

У разі мануального фінансового управління оперативний контроль над індикаторами фінансової стійкості зазвичай залишається недостатньо налаштованим, особливо у міжзвітні періоди.

За відсутності оперативної інформації про стан активів та пасивів, рух грошових коштів у розрізах статей бюджету, центрів фінансової відповідальності та інших аналітичних мегарахунків аналізу фінансової стійкості, керівництво компанії може отримувати інформацію про наявність негативних змін лише пост-фактум, коли немає можливості вжити превентивних заходів із упередження загроз сталому розвитку підприємства торгівлі.

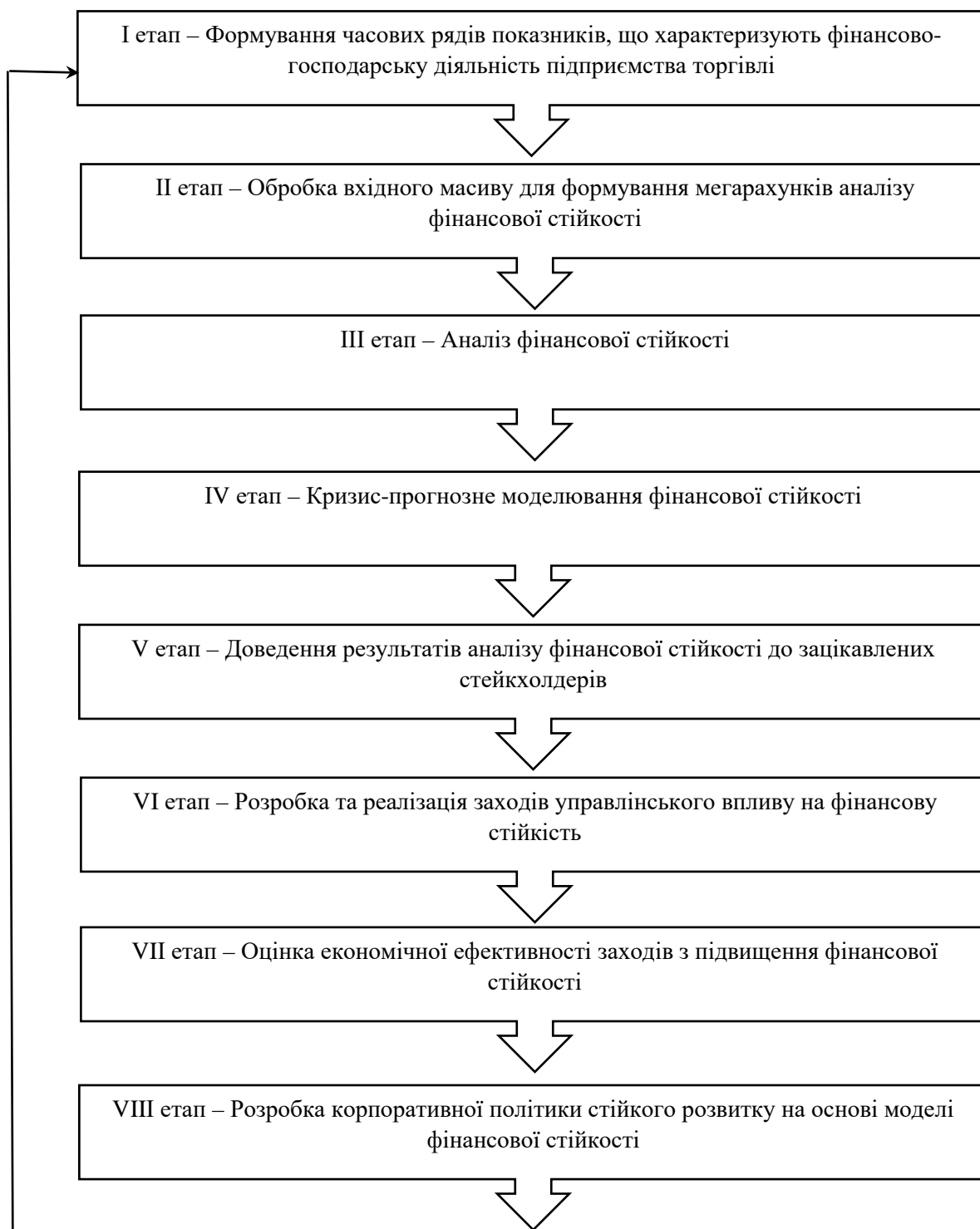


Рисунок 1 – Організаційна послідовність управління підприємством торгівлі на основі моделі фінансової стійкості

Список літератури:

1. Кальченко О. Теоретичні аспекти формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2016. № 2. С. 320–326;
2. Сараніна О.А. Системний аналіз фінансового стану підприємства: методика та напрями вдосконалення. Вісник аграрної науки Причорномор'я. Випуск 2. 2012. С. 47–58;
3. Косарева І.П., Бут А.С. Механізм управління фінансовою стійкістю підприємства. Молодий вчений. № 4. 2017 р. С. 678–682;

СИТАК І.А., ст. викл.

ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-1146-5730>

АЛГОРИТМ ПРОВЕДЕННЯ КОНТРОЛІНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Процесом який забезпечує дієвість основних організаційно-економічних механізмів управління економічною стійкістю підприємства є механізм контролінгу. Ціллю механізму контролінгу економічної стійкості промислового підприємства є забезпечення безперервності потоку інформації про стан внутрішнього та зовнішнього середовища, розвитку кризового процесу на підприємстві, для своєчасного ухвалення антикризових управлінських заходів, реалізація яких забезпечує оптимізацію результативності та ефективності, на основі отриманої об'єктивної інформації про розгортання кризового процесу для забезпечення економічної стійкості підприємства. Пропонується алгоритм проведення контролінгу економічної стійкості підприємства й оцінки рівня його досягнення, що включає в себе ряд послідовних етапів (рис. 1).

Зворотний зв'язок між запланованими цілями і завданнями і перебігом виконання поставлених завдань дає можливість керівникам оперативно використовувати отриману інформацію в управлінських цілях. Запропонований алгоритм здійснення контролінгу економічної стійкості підприємства як методу дослідження, контролю та оцінки ефективності управління економічною стійкістю дає можливість: на основі покрокової діагностики діяльності своєчасно оцінювати, виявляти й усувати негативні тенденції в його розвитку на будь-якій стадії життєвого циклу; забезпечити зворотний зв'язок між запланованими цілями, завданнями і перебігом виконання поставлених завдань; враховувати галузеву специфіку промислових підприємств; мінімізувати негативні наслідки розгортання кризового процесу; підвищити, забезпечити або відновити економічну стійкість підприємства.

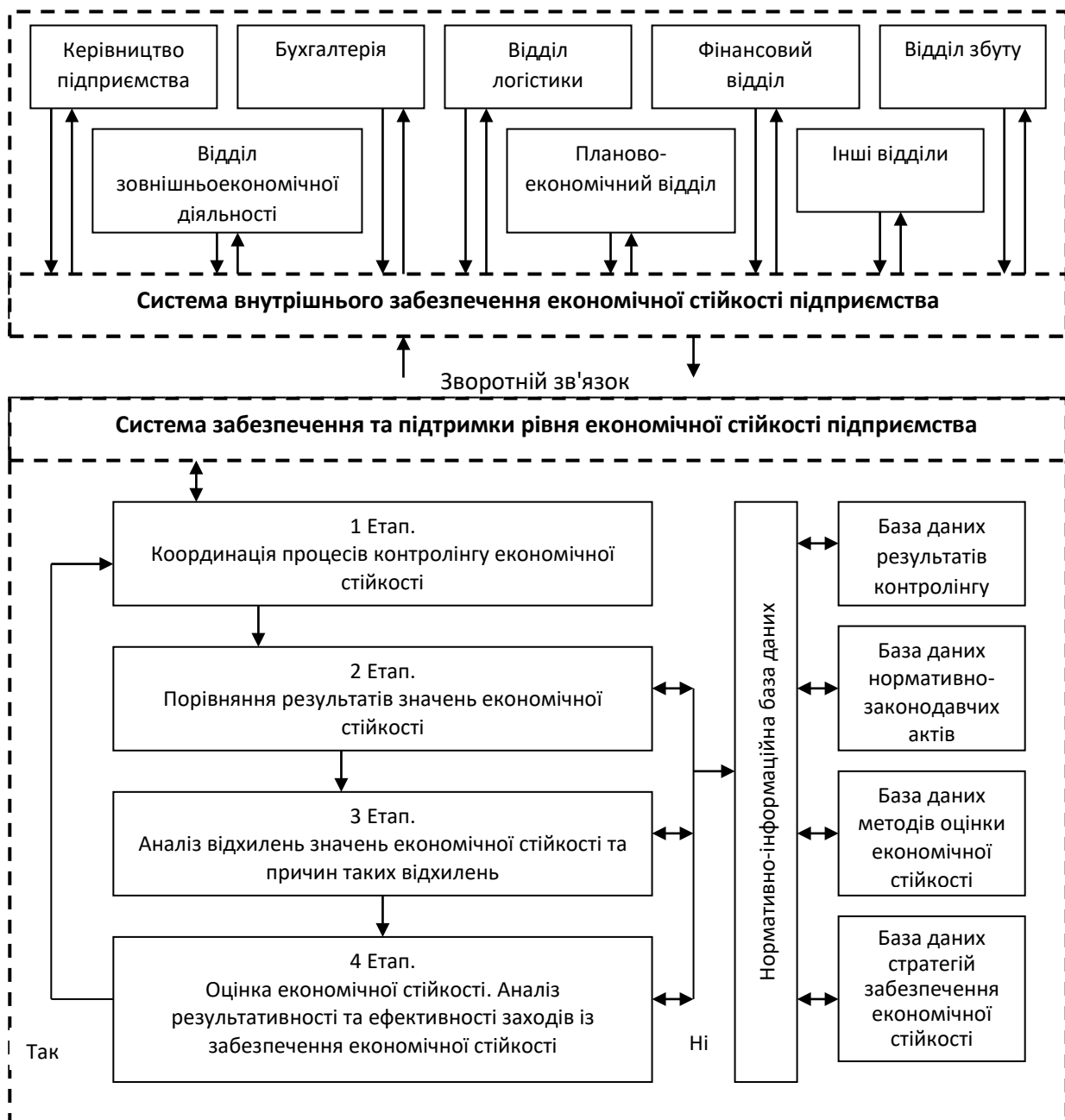


Рисунок 1 – Алгоритм проведення контролінгу економічної стійкості підприємства

Система контролінгу щодо інформаційного забезпечення механізму антикризового управління економічною стійкістю підприємств є важливішим елементом контролінгу економічної стійкості, оскільки однією з основних завдань контролінгу є інформаційна підтримка управління, вирішити її можна лише тільки за умови чіткого та злагодженого функціонування системи інформаційних потоків на підприємстві.

УГРИМОВА І.В., канд. екон. наук, доц., каф. менеджменту та оподаткування, НТУ «ХПІ»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-4641-1051>

ЗАМУЛА О.В., канд. екон. наук, доц., каф. менеджменту та оподаткування, НТУ «ХПІ»

КАПРАЛОВА Л.Л., студ., НТУ «ХПІ»

РОЛЬ ФІНАНСІВ В АНТИКРИЗОВОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

Більшість людей кризу сприймає виключно з точки зору економічного сприйняття, хоча кризи бувають різні. Поняття "криза" походить від грецького *krisis* та означає рішення, поворотний пункт або результат. Багатьма економістами воно трактується як різке погіршення стану економічної системи, що проявляється в значному спаді виробництва, порушенні виробничих зв'язків, банкрутстві підприємств та інших негативних економічних та соціальних явищах. Кризу можна трактувати як різкий, крутий перелом у чому-небудь, або важкий перехідний стан. Часто кризу сприймають як гостре утруднення з чим-небудь (наприклад, з виробництвом або збутом товарів); важке становище.

У сучасній науковій літературі відсутнє єдине визначення категорії «антикризове управління», багато вітчизняних і зарубіжних авторів (науковців та практиків) ототожнюють його з «антикризовим фінансовим управлінням» і розкривають поняття кризи як економічної категорії, що відображає загальний несприятливий результат діяльності суб'єкта господарювання за певний час за багатьма економічними ознаками. При цьому вказується, що з погляду економічної теорії, криза - це закономірність для всіх суб'єктів економіки, що періодично повторюється протягом усього відрізка існування підприємства з моменту його створення до ліквідації.

Якщо приймати це до уваги (кризу як закономірність), то доцільно розглядати «антикризове управління», як таке, що спрямоване на передбачення та можливість усунення кризи, але класичне сучасне антикризове управління в більшій мірі спрямоване на подолання кризових явищ, з якими стикається підприємство. В більшості випадків витрати, з якими пов'язані заходи з усунення кризи, потребують більших фінансових витрат,

ніж фінансування тих заходів, які дають можливість передбачити, підготуватись до кризи або уникнути її.

У зв'язку із високим рівнем можливості виникнення кризових ситуацій у діяльності підприємств слід застосовувати таке антикризове управління, яке буде ефективним і в межах якого розробляються та впроваджуються відповідні управлінські рішення та технології.

Розглянутий матеріал та проведений аналіз довів, що поняття «антикризове управління» – це діяльність на перетині понять «подолання кризи», «запобігання кризі» та «управління», тому процес антикризового управління слід розуміти як комплекс певних видів діяльності, що пов'язаний із подоланням кризи, економічною безпекою та інструментарієм менеджменту.

Ми згодні з багатьма сучасними науковцями, такими як: Літвін Н.М., Манойленко О.В., Овчарук О.М., Олешко А.А., які вважають, що антикризове управління слід розуміти як: 1) управління, що націлене в більшій мірі на попередження кризових ситуацій; 2) комплекс заходів, які спрямовані на виведення підприємства із існуючої кризи; 3) управління, що ґрунтується на основі врахування ризику й небезпеки в кризових ситуаціях.

Антикризове управління в ринкових умовах господарювання націлене не тільки на виведення підприємства із кризової ситуації, що склалася, а й на формування системи антикризового управління, яка спрямована на вживання превентивних заходів щодо розвитку кризової ситуації.

Підприємствам слід більше уваги приділяти передкризовому менеджменту (попередженню криз) і це дозволить в багатьох випадках уникнути настання кризових явищ або подолати їх з мінімальною кількістю витрат та інших видів втрат.

СЕКЦІЯ 7 - УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ЛЕЛЕКО А.В., студ., каф. фінансів, банківської справи та страхування, ДВНЗ «Університет банківської справи», Харківський навчально-науковий інститут

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ЯКІСТЬ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТА РОЗВИТОК БАНКІВ

Рівень конкурентоспроможності та перспективи розвитку тісно пов'язані з впровадженням інноваційної діяльності в банку. Саме інноваційний розвиток виступає впливовим чинником розвитку банківського бізнесу, тому для досягнення стратегічних і фінансових цілей банку важливо визначити орієнтири інноваційної діяльності, визначення масштабів та методів впровадження інновацій в усі сфери банківської діяльності.

Згідно Закону України «Про інноваційну діяльність», інновації – це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [1].

У банківській діяльності, інновації розглядаються, як реалізований у формі нового продукту чи операції кінцевий результат інноваційної діяльності банку [2].

Сьогодні банківські системи дають змогу автоматизувати практично всі банківські операції. На міжнародному ринку є велика кількість готових банківських систем.

На початковій стадії розвитку української банківської системи автоматизації практично не приділяли уваги.

В історії розвитку банківської системи є випадки придбання та вдалого використання банками дорого вартісних банківських систем. На даний час банки використовують частину програм, які розробляються працівниками комп'ютерного штату банку, а частина закуповується у незалежних виробників.

Варто розглянути таку технологічну інновацію як «Мобільний Клієнт-Банк» [3]. Сервіс «Мобільний Клієнт-Банк» є складовою

частиною системи «Клієнт-Банк» і розрахований на використання клієнтської частини комплексу, записаної в смартфон.

Мобільний Клієнт-Банк – це практичний сервіс для користувачів платіжними картками, що дає змогу для операцій з картками та рахунками доступні послуги:

- поповнення мобільного;
- перекази між своїми картками та на картки інших банків;
- регулярні платежі;
- грошові перекази та багато іншого.

Також до впровадження банківських інновацій можна віднести Зону 24, яка дає цілодобовий доступ клієнтів до терміналів та банкоматів банку, що робить обслуговування клієнтів більш комфортним.

Зона 24, як правило, розташована при вході до відділення банку. У цій зоні розміщені банкомати і термінали, за допомогою яких можна провести низку фінансових операцій [4]:

- отримати готівку;
- отримати виписку по кредиту;
- здійснити платіж по кредиту;
- поповнити банківський рахунок;
- оплатити послуги зв'язку та інших постачальників.

Така новинка дає змогу клієнтам без допомоги працівників банку управляти своїми рахунками, отримувати консультацію подзвонивши на гарячу лінію, залишити заявку на одержання послуги, а також записатись на обслуговування в необхідне відділення банку. Даний вид обслуговування і надалі буде вдосконалюватись. Для того, щоб здійснювати платежі он-лайн через Інтернет-банкінг необхідно мати доступ до мережі Інтернет. Необхідним елементом, який дасть доступ до зони самообслуговування є платіжна картка.

Ключовими напрямками вдосконалення інноваційної діяльності у банківській системі України є: необхідність становлення розуміння важливості інноваційної складової для успішного майбутнього функціонування, на основі чого окремо формувати самостійну та самодостатню інноваційну політику, відокремити та створити інноваційні відділи, як важливі і стратегічні структурні підрозділи банків; стрімко розвивати дистанційне обслуговування, зокрема мобільний банкінг та Інтернет-банкінг; досить ґрунтовно підійти до питання переоцінки

та переорганізації способів обслуговування клієнтів у відділеннях в контексті налагодження більш тісних та дружніх відносин.

Раціональне осмислення важливості інноваційного розвитку банківського бізнесу, практична реалізація намічених інноваційних кроків безсумнівно призведе до розвитку банківської системи, фінансової системи та загальнооекономічного добробуту держави в цілому.

Список літератури:

1. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України від 04.07.2002 № 40–IV– Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/40-15>;
2. Сьомікова П. Банківські інновації та новий банківський продукт [Текст] // Банківські технології. –2002.– №11. – С. 42-47;
3. Сербина О.Г. Тенденції розвитку мобільного банкінгу в Україні [Текст] / О.Г. Сербина, В.В. Пономар // Молодий вчений. – 2014. – № 3(06). – С. 53-55;
4. Сайт Приватбанку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://privatbank.ua/>.

УГРІМОВА І.В., канд. екон. наук, доц., каф. менеджменту та оподаткування, НТУ «ХПІ»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-4641-1051>,

ЗАМУЛА О.В., канд. екон. наук, доц., каф. менеджменту та оподаткування, НТУ «ХПІ»

ПІДХОДИ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ БАНКУ

Фінансовий ринок вимагає створення та упровадження в діяльність банків нових методів управління, здатних забезпечити достовірний контроль поточної діяльності та бачення перспектив прийнятих стратегічних рішень. Водночас, низка традиційних підходів до стратегічного управління банківським капіталом не приділяють належної уваги зв'язкам між визначенням цілей банку та заходами щодо їх реалізації, а також механізмам контролю за досягненням встановлених цілей.

Оптимальним може бути підхід, згідно з яким банк визначається як сукупність діючих внутрішніх бізнес-процесів, тобто взаємопов'язаного набору повторюваних дій, що перетворюють вхідну інформацію в кінцевий продукт у відповідності з попередньо встановленими правилами.

Одне із завдань переходу на процесно-орієнтовану організацію діяльності банку полягає у вирішенні проблеми адекватного опису діяльності з позиції складових його процесів, а

в майбутньому – у здійсненні оптимізації отриманих моделей, що складають стратегічний розвиток даної фінансово-кредитної установи. Проблему реалізації механізмів випереджаючого, повсякденного, стратегічного управління банківським капіталом можна вирішити шляхом реалізації збалансованої системи економічних показників.

Найважливішим етапом при виробленні ефективної стратегії банківської установи, є стратегічний аналіз, який повинен дати реальну оцінку сформованих ресурсів банку і можливостей стосовно до стану зовнішнього середовища, в якій працює банк. На основі цього аналізу і повинен відбуватися раціональний вибір стратегій з можливого безлічі варіантів.

ШТЕФАН Н.М., канд. техн. наук, доц., каф. економічного аналізу і фінансів, Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

РУСІНОВА А.С., студ., Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

ОПТИМІЗАЦІЯ ДЖЕРЕЛ ФОРМУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РЕСУРСІВ

Основною метою депозитної політики банку є залучення більшого об'єму грошових коштів за найменшою ціною. Достатня за обсягом і належним чином збалансована ресурсна база банків є передумовою їх прибутковості та підтримки достатньої ліквідності.

Важливим чинником зміцнення ресурсної бази банку є оптимізація джерел формування банківських ресурсів. Кожен банк повинен сформувавши найефективнішу комбінацію джерел коштів для створення власної ресурсної бази.

Найдешевшим джерелом залучення коштів до банків є залишки коштів на строкових та ощадних рахунках клієнтів.

Переважає більшість ресурсів утворюється шляхом залучення коштів клієнтів у вигляді їх депозитів, динаміка залучення повинна відповідати умовам та динаміці розвитку ринкових відносин та банківської системи у країні. Процентна ставка по депозитам коливається від 13% до 17% залежно від терміну депозитів та додаткових умов (наприклад, отримання заробітної

плати через цей банк)[1].

Для визначення оптимальної структури джерел формування банківських ресурсів розглянемо математичну модель загального вигляду:

$$F = \sum_{j=1}^n C_{ij} \times X_{ij} \rightarrow \max \quad (1)$$

де: цільова функція F – максимально можливий прибуток, який може бути отриманий банком у розрахунковому періоді;

x_j – кількість ресурсів, яка розподіляється (акумулюється) в j -й напрямок розміщення (акумулювання),

c_j – дохідність (витратність) за j -ю статтею балансу.

За системи обмежень:

- - питома вага наданих кредитів в загальних активах;
- - відношення кредитно-інвестиційного портфелю до суми залучених та позичених коштів;
- виконання нормативу коефіцієнту стабільності ресурсної бази;
- відношення наданих міжбанківських кредитів до власного капіталу;
- виконання балансового рівняння.

За допомогою інструменту «Пошук рішення» середовища Microsoft Office Excel було знайдено оптимальну структуру балансу, яка визначила наступні шляхи удосконалення існуючої ресурсної бази банку:

- доцільним для банку в структурі активів є збільшення розміру отриманих від інших банків. Також це стосується і розміру наданих кредитів клієнтам.
- стосовно пасивної частини балансу, доцільно збільшити власний капітал до нормативного рівня, збільшити розмір отриманих міжбанківських кредитів.

За такої умови максимально можливий розмір чистого процентного доходу банку збільшується.

Список літератури:

1. Статистика фінансового сектору.- [Електронний ресурс]- Режим доступу: - <https://bank.gov.ua/statistic/sector-financial>

СЕКЦІЯ 8 - УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДОЛОГІЇ ТА СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ БІЗНЕС-АНАЛІТИКИ

КРИВУЛЯ П.В., канд. екон. наук, доц., кафедра економіки і підприємництва, Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

КОБЦЕВА Д.А., студ., Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля

АЛЬТЕРНАТИВНІ ПОРЯДКИ УСЕРЕДНЕННЯ ОЦІНОК ВІДНОСНОЇ ЗНАЧУЩОСТІ ОБ'ЄКТІВ ПОРІВНЯННЯ ЗА ШКАЛОЮ СААТІ ЯК ДЖЕРЕЛО КОНСОЛІДАЦІЙНО- НАВЕДЕНИХ РИЗИКІВ

Різниця між двома пов'язаними видами ризику, що мають однакову аббревіатуру (КНР) – консолідаційно-наведеним ризиком та комунікативно-наведеним ризиком – у чинниках та сфері їхнього утворення. Усі агенти мережи інформаційного забезпечення прийняття рішень (первинні облікові інстанції, бухгалтерія, маркетинг, планово-економічна служба, фінансова служба, ревізійна служба, проектний офіс, служба безпеки, тощо) взаємодіють у ході загального для них комунікаційного процесу з метою збору та обробки інформації, але послідовно неоднаково інтерпретуючі отримані значення спотворюють можливість вірного тлумачення кінцевих даних – у цьому полягає сутність комунікативно-наведеного ризику. Більш докладно про це йдеться у роботах [1-3, 6]. Консолідаційно-наведений ризик стає наслідком не комунікаційної взаємодії агентів, а діє агентів самих по собі, бо для них існує множина потенційних порядків використання методів обробки даних – різні методи або порядок можуть надавати різні результативні значення. До сього часу розглянуто лише дві практичні ситуації його утворення з потенційно великої множини таких ситуацій: оцінка інвестиційного проекту за різними консолідаціями чистих грошових потоків за різними варіантами масштабу часу, та оцінка самих грошових потоків за різними порядками врахування податків. Така ситуація дає можливість стверджувати, що питанню консолідаційно-наведеного ризику приділено поки що недостатньо уваги, хоча виявлення тих практичних ситуацій, де

він утворюється, має прикладне значення для оцінювання господарських ризиків, що дають змогу стверджувати навіть ті приклади, на яких його існування доведено. У представленій роботі наведено ще одну ситуацію утворення консолідаційно-наведеного ризику – розрахунок питомої ваги відносної значущості порівнюваних завдань та цілей за шкалою Сааті, яку було виявлено у ході розрахунку питомої ваги відносної значущості порівнюваних цілей за цією шкалою (див. [4, 5]).

Загальне розуміння наведених ризиків пов'язано зі вторинним вибором у процесах вибору (тобто у процесах прийняття рішень) – з вибором способу інтерпретації даних. Гарним прикладом такого явища можуть виступати інформаційні згортки на базі поля результатів: якщо мати деякі множину оцінок у полі результатів, структуру якого завдають множини альтернатив дії та умови дії, то щоб отримати можливість порівнювати вектори значень використовують інтегральні оцінки цих векторів задля запобігання складності порівнювання саме векторів значень. Тому базовим підходом подібних ситуацій є згортки, тобто відображення вектору значень одним значенням (можуть вибирати або середнє значення, або найменше і т.д.). Наприклад, правило вибору Вальда є одним з важливих підходів до визначення найкращої стратегії в умовах невизначеності, хоча й не використовує у інтегральній оцінці всіх значень вектора. Якщо мати деякі альтернативні оцінки полю результатів, для кожного з яких є ті ж самі альтернативи дії та умови дії, то щоб отримати можливість порівнювати вектори значень через інтегральні оцінки цих векторів, маємо узагальнювати послідовно первинні оцінки та похідні, – але слід обрати порядок узагальнення (чи узагальнювати в першу чергу альтернативні поля результатів, а потім розраховувати інтегральні показники, чи в першу чергу розраховувати інтегральні показники, а потім їх узагальнювати). Чи має надавати узагальнення ефектів полів результатів (платіжних матриць), а потім їхнє інтегральне оцінювання, ті ж самі значення, що і узагальнення інтегральних оцінок за різними платіжними матрицями? У одних випадках результати будуть отримані ті ж самі, а у інших – різні. Іноді це стається через певні математичні закономірності, а іноді тільки у конкретних випадках економічної ситуації, бо має враховувати специфічну дію окремих економічних чинників, які у одних ситуаціях діють, а у інших – ні. Вибір складу методів обробки

даних та порядку їх використання може привести до нетотожних значень узагальнюючої або інтегральної оцінки – масштаб розбіжності значень саме і є консолідаційно-наведеним рівнем ризику. Базові дані аналітики можуть консолідувати різними способами, але різні шляхи консолідації за умов вірного використання математичних методів лише можуть давати одні й ті ж узагальнюючі оцінки, але у деяких певних випадках цього не відбувається. Тому слід розуміти які саме випадки дають такі відхилення у критеріальних та інтегральних показниках, та якого масштабу КНРР може відбуватися.

Розповсюдженням є використання (μ, σ) -правила вибору (мю-сігма-правило), сутність якого полягає у використанні базової згортки, звичайного математичного очікування, тобто середньозваженої за ймовірностями, та у використанні рівня ризику для того щоб визначити, наскільки взагалі можна довіряти цьому математичному очікуванню. Можна проводити усереднення, використовуючи правила вибору Лапласа та Байєса (похідною від якого і є (μ, σ) -правило), яке говорить, що якщо ймовірності стану середовища невідомі, то вони мають прийматися як рівні (таке стверджується, наприклад у [7, с. 291]). У цьому випадку вибирається стратегія, що характеризується найбільш передбачуваною вартістю за умови рівних можливостей, а критерій Лапласа дозволяє зводити умови невизначеності до так званої гри з природою (критерій Байєсу – до ситуації прийняття рішення у ситуації ризику).

У виконаному дослідженні [5] щодо визначення рівня відносної значущості цілей (на прикладі цілей сталого розвитку) було отримано декілька альтернативних матриць порівнянь за шкалою Сааті. У ході оцінювання таких матриць порівняння цілей було встановлено, що інтегральні оцінки, які пропонує використовувати Сааті стають об'єктом утворення не тільки абераційного ризику (що й показано у [5]), а й консолідаційно-наведеного ризику. Надамо цій тезі коротке пояснення. Наприклад, є множина матриць парних порівнянь, для кожної строки з яких слід розрахувати середню геометричну, а на базі вектора середніх геометричних визначити питому вагу кожної строки. Отримуючи множину векторів питомої ваги можна їх згорнути (наприклад, усереднивши). Але якщо маємо первинну множину матриць альтернативних порівнянь (які отримали, наприклад, від різних експертів), то можемо зразу їх узагальнити

(через ті ж самі середні арифметичні), а потім встановити вектори середніх геометричних та питомої ваги. Таким чином, можемо усереднити та отримати узагальнену середню питому вагу, а можемо одразу розраховувати середні оцінки та альтернативні вектори питомої ваги, які потім зведемо до узагальненої середньої питомої ваги, – хоч за одним порядком, хоч за іншим, маємо змогу також отримати середню питому вагу значення окремої цілі. Також існує ще й третій шлях усереднення: можна усереднювати вже розраховані середні геометричні, а потім отримувати вектор питомих ваг. Тобто можна усереднити матриці і далі рахувати вже знайомим способом, можна порахувати по всім матрицями середні геометричні, усереднити їх і обчислити питомі ваги, а можна всі матриці обрахувати до векторів питомих ваг, а потім їх усереднити. Постає питання: «Чи будуть ці результати однаковими?» Експериментальне обчислювання на різних прикладах дає змогу встановити, що значення не будуть однаковими. Наведені міркування проілюстровано схемою альтернативних послідовностей розрахунку усереднених значень на рис. 1.

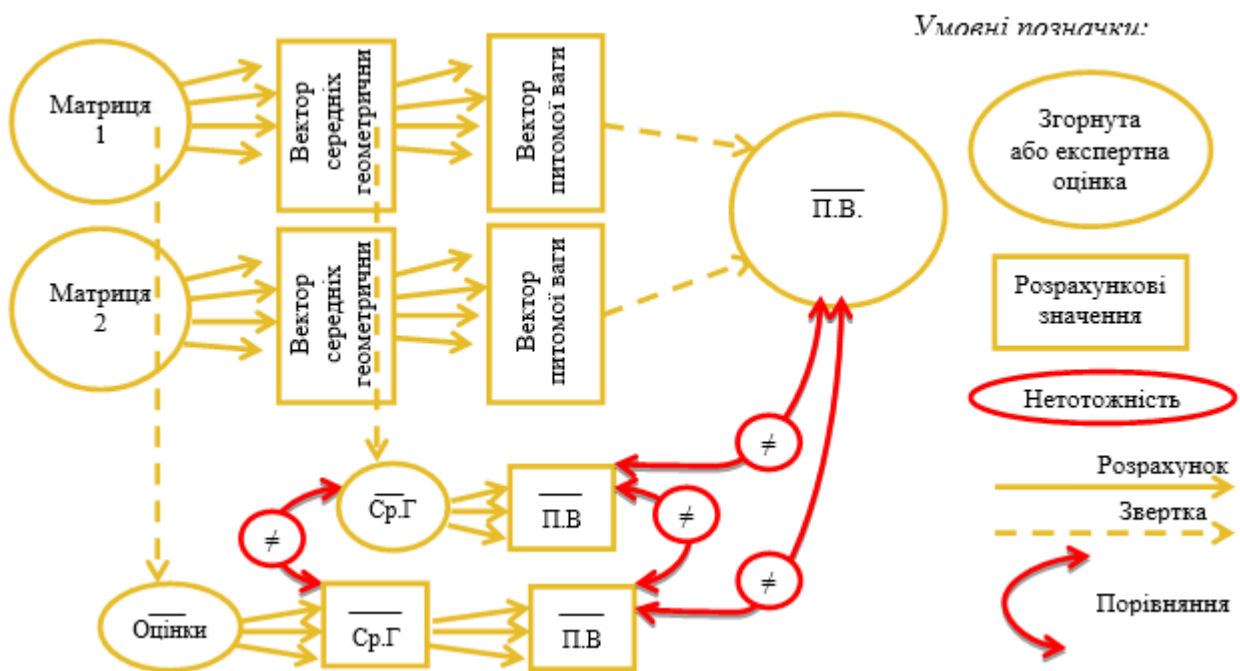


Рис. 1. Альтернативні шляхи отримання середньої питомої ваги як чинник нетотожності результатів отримання інтегральної оцінки

Умовні скорочення: Ср.Г. – середня геометрична; П.В. – питома вага; x – будь які середні оцінки.

Експертні оцінки та усереднення оцінок різних експертів відносимо до одного класу показників. Саму операцію усереднення оцінок різних експертів відносимо до класу інформаційних зверток, а не до розрахунків, хоча використовуємо для цього звичайну середню арифметичну (звертки мають не отримувати нові за сутністю показники, а зменшувати масиви даних, тому немає різниці, чи обирається показове значення, чи розраховується середнє значення – все одно такі звертки слід відрізнити від розрахунків нових за значенням показників).

Враховуючи наведені міркування, можна зробити висновок, що неможна бути впевненими у значенні математичного очкування або середньої зваженої оцінки μ (мю), оскільки її величина залежить від шляху отримання (значення виходять нетотожними у кожному окремому виборі шляху), тобто самі значення μ множинні та через це є вторинна σ . Також можна стверджувати, що у випадку використання методу парних порівнянь за шкалою оцінювання Сааті існує можливість такого ухилення значень інтегральних показників в залежності від порядку використання згорток, тобто існує явище «консолідаційно-наведений ризик».

Список літератури:

1. Дорошко М.В. Модель діагностики економічної безпеки процесу прийняття інвестиційних рішень на підприємстві / М.В. Дорошко // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб. наук. пр. – Луганськ: вид-во СЛУ ім. В.Даля, 2012. – № 4(44). – С. 37-44;
2. Дорошко М.В. Шкалирование коммуникационно- и консолидационно-наведенного риска на основе упорядочения оценок ожидаемой доходности и показателей структуры инвестиций / М.В. Дорошко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2, Т. 3. – С. 1-5;
3. Дорошко, М.В. Комунікаційні хиби при консолідації інформації у проектних командах : монографія / М.В. Дорошко, П.В. Кривуля. – Луганськ: Вид-во ЛДАКМ, 2014. – 196 с.;
4. Кобцева Д.А. Визначення методом парних порівнянь відносної значущості цілей керованого впливу на соціум на прикладі декларованих ООН цілей сталого розвитку / Д.А. Кобцева, П.В. Кривуля // Управлінська діяльність: досвід, тенденції, перспективи: матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції студентів і молодих вчених. У двох частинах. Ч. 2. Адміністративно-управлінська діяльність у публічній сфері / За заг. ред. проф. А.В. Серікова. – Харків:ХНУБА, 2019. – С. 133-138;
5. Кривуля П.В. Нечёткость субъективных оценок относительной значимости как составляющая аберрационного риска при использовании метода поприоритетных расходов [Електронне видання] / П.В. Кривуля, Д.А. Кобцева // Обліково-аналітичне забезпечення системи фінансово-економічної безпеки: інформаційно-комунікаційні технології та антикорупційний менеджмент : матеріали VIII Міжн. наук.-практ. інтернет-конф. для здобувачів вищої освіти і молодих науковців, 9 листопада 2019 р, м. Харків. – Режим доступу: <https://ojs.kname.edu.ua/index.php/area>;
6. Кривуля П.В. Составление качественных шкал уровня риска по аналогии с

соотношением дисконта к ренте и на основе сопоставления с упорядоченным рядом альтернативных показателей доходности / П.В. Кривуля, М.В. Дорошко // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2011. – № 3 (133). – С. 76-82;

7. Кузнецов Ю.Н. Математическое программирование / Ю.Н. Кузнецов, В.И. Кузубов, А.Б. Волощенко. — М.: «Высшая школа», 1980, – 320 с.

МЕЛЬНИКОВ О.С., канд. екон. наук, доц., НТУ ХПІ

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2409-4983>

ГУДИМЕНКО О.О., студ., НТУ ХПІ

ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗПОДІЛУ РЕКЛАМНОГО БЮДЖЕТУ ПІДПРИЄМСТВА

Величезну роль у збереженні і зміцненні позицій фірми на ринку грає реклама. Реклама продукції і діяльності підприємства – це найважливіша складова частина комплексу маркетингових заходів, своєрідний інформаційний вихід на споживача. Вдала рекламна кампанія підвищує збут за рахунок підвищення рівня популярності продукту і підприємства.

Але надати кількісну оцінку грошового ефекту від вдалої рекламної компанії досить важко. У зв'язку з цим актуальною є задача прогнозування збільшення виручки від реалізації товарів або послуг внаслідок рекламної діяльності підприємства, а також оптимізації витрат підприємства на рекламну. Пов'язаною задачею є оптимальний розподіл бюджету рекламної кампанії між окремими рекламними засобами – джерелами масової інформації, Інтернетом, банерною рекламою, тощо. Для вирішення цієї задачі доцільно використання економіко-математичних методів.

Існує багато моделей оптимізації рівня рекламних витрат за різних припущень щодо механізму її впливу та структури ринку. Широко відомими є моделі Дорфмана-Штайнера, Данахера-Руста, Вайделя-Вольфа, ADBUDG та ін. [1]. Проте, їх практичне застосування ускладнюється через наявність багатьох параметрів, які важко оцінити в реальних умовах діяльності підприємств.

Із задачею оптимізації рекламного бюджету тісно пов'язана задача його ефективного розподілу серед окремих каналів розповсюдження реклами. Для вирішення цієї проблеми ми пропонуємо модифікацію економіко-математичної моделі, запропонованої в [2]. Цільова функція має вигляд

$$\sum_{j=1}^m C_j \cdot x_j \Rightarrow \max, \quad (1)$$

при обмеженнях

$$\left\{ \begin{array}{l} \sum_{j=1}^m u_{1j} \cdot x_j \leq P_1, \\ \sum_{j=1}^m u_{2j} \cdot x_j \leq P_2, \\ \dots \\ \sum_{j=1}^m u_{nj} \cdot x_j \leq P_n. \end{array} \right. , \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^n P_i \leq B; \quad x_j \leq 0; \quad i = \overline{1, n}; \quad j = \overline{1, m}. \quad (3)$$

де: $i = \overline{1, n}$ індексує множину рекламних засобів, що використовує фірма;

$j = \overline{1, n}$ індексує сегменти ринку (групи споживачів);

\tilde{N}_j – усереднена ціна продукції для j -го сегменту ринку;

P_i – витрати на використання i -го засобу реклами протягом періоду часу, що розглядається;

B – загальний обсяг рекламного бюджету;

\tilde{o}_j – попит на j -му сегменті ринку в період дії реклами;

u_{ij} – питомі витрати на залучення покупця j -ї групи для i -го виду реклами.

Наведена модель є типовою задачею лінійного програмування, для вирішення якої можна застосувати симплекс-метод. Дана модель була апробована на даних, наданих підприємством ТОВ «Рарус-Харків», яке займається дистриб'юцією програмних продуктів фірми «1С» корпоративним клієнтам в Харкові та інших містах України. Застосування моделі дозволяє підвищити ефективність використання обмежених бюджетних коштів.

Список літератури:

1. *Mitchel, Lionel A.* An Examination of Methods of Setting Advertising Budgets: Practice and Literature // *European Journal of Marketing.* - Vol. 27. - No. 5. – 1993;
2. *Семиглазов В.А.* Оптимизация расходов на рекламную кампанию // *Маркетинг.* – 2007. – № 1 – С.63–70.

ЄРШОВА Н.Ю., канд. екон. наук, проф., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-3544-3816>

ГАРКУША В.О., асп., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2605-2653>

СТРАТЕГІЧНИЙ УПРАВЛІНСЬКИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ЙОГО АДАПТАЦІЇ ДО МІНЛИВОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

З огляду на високу мінливість ринкових умов при забезпеченні економічної безпеки суб'єкта господарювання, першочерговим завданням менеджменту є використання і поєднання методів та інструментів стратегічного і оперативного управління, за допомогою прийняття обґрунтованих управлінських рішень на основі аналітичної інформації. Підходи, принципи і методи використання аналітичної інформації для забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання представлені в роботах І.А. Белоусової, М.І. Бондаря, Л.В. Гнилицької, Т.В. Момот, В.О. Шевчука, Н.Ю. Єршової, Ч.Т. Хорнгрена, Р.Дж. Екклза, Р. Ентоні та ін. [1-3].

Підприємство, що функціонує в умовах невизначеності та ризиків конкурентного середовища, змушено постійно відстежувати зміни, які відбуваються і відповідно планувати і здійснювати свій розвиток. Процес забезпечення економічної безпеки необхідно здійснювати в напрямку виявлення, оцінки та врахування впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування організації. Вплив зовнішнього середовища на підприємство можна характеризувати як сукупність змінних, які знаходяться за його межами і не є сферою безпосереднього впливу з боку його менеджменту. В даний час підприємствам доводиться працювати з великими обсягами даних, при цьому незважаючи на наявність певної інформаційної бази даних у підприємства, найчастіше менеджерам необхідно звертатися до додаткових, нових джерел інформації. У зв'язку з цим в даний час набуває все більшої актуальності пошук інструментів і методів для більш ефективного, систематичного збору і обробки даних. Так на основі Г. Клівленда, Р. Акоффа, Д.Білінгера, Д.Кастро, А.Мілса можна виділити три основні

елементи інформаційної ієрархії, що відрізняються ступенем обробки та структурованості: дані, інформація і знання. Дані представляють сукупність фіксованих відомостей або фактів, придатних для зберігання, обробки і передачі. В результаті аналізу, обробки, перетворення і структурування даних можна отримати інформацію. Подальша обробка, перетворення і контекстуалізація інформації призводить до формування знань, які будуть уже безпосередньо застосовуватися для прийняття рішень. На подальше перетворення інформації шляхом її включення в контекст конкретного підприємства і її розгляду у взаємозв'язку з проблемою, яка потребує вирішення спрямована інтерпретація та представлення інформації. При цьому інтеграція інформації з релевантними елементами проблеми і контекстом конкретного підприємства дозволяє виявити найбільш цінну для менеджера інформацію, в тому числі і оцінити альтернативні варіанти для вирішення проблеми. Передбачається, що чим вище швидкість обробки і аналізу більшої кількості релевантної інформації та одночасного розгляду кількох альтернативних варіантів рішення, тим краще і ефективніше діяльність підприємства та його фінансові показники. Звісно ж, що основні чинники, які надають найбільший вплив на процес прийняття управлінських рішень, можна розділити на три рівні: організаційний, особистісний та інформаційний.

Список літератури:

1. Єршова Н.Ю. Методичний підхід до формування інформації в системі стратегічного управлінського обліку з метою підвищення економічної безпеки суб'єктів господарювання / Н.Ю. Єршова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. Одеса. 2015. № 10. С. 276-281.
2. Гнилицька Л.В. Обліково-аналітичне забезпечення функціонування системи економічної безпеки підприємства : автореф. дис. ... д-ра. екон. наук. Київ: КНЕУ, 2013. 33 с.
3. Єршова Н.Ю. Концептуальні основи стратегічного управлінського обліку. / Н.Ю. Єршова // Проблеми економіки. 2017. №1. С. 195-202.

МЕЛЬНИКОВ О.С., канд. екон. наук, доц., НТУ ХПІ

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2409-4983>

САМОЙЛОВ В.Ю., студ., НТУ ХПІ

ІМІТАЦІЙНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

Страховання у світовій практиці є важливим елементом

економічної і соціальної системи суспільства. Воно також є важливим інструментом соціального захисту населення і могутнім джерелом інвестування в національну економіку. Проблема формування та подальшого розвитку страхового ринку є особливо актуальною для України внаслідок кризових явищ в системі соціального забезпечення.

Прогнозування фінансових результатів діяльності страхових компаній є досить складною задачею, бо страхова діяльність принципово пов'язана з невизначеністю майбутніх подій, тобто, ризиком. Предметом будь-якого договору з послуг страхування є страховий випадок, який за визначенням має стохастичний характер. Для формалізації цих ризиків використовується апарат актуарної математики, який базується на теорії ймовірностей та стохастичних процесів [1].

Найпростіша схема страхування полягає у наступному [2]. Страхувальник виплачує страховій компанії p грн. (ця сума називається страховою премією), а компанія зобов'язана виплатити особі, на користь якої укладений договір, страхову суму b грн. в разі настання певної випадкової події (страхового випадку). Величина страхової виплати, звичайно, набагато більше, ніж страхова премія: $b > p$, і знаходження "правильного" (так званого актуарно-справедливого) співвідношення між ними – одна з найважливіших задач актуарної математики.

Купуючи за p грн. страховий поліс, страхувальник перекладає ризик можливих фінансових втрат при настанні страхового випадку на страхову компанію. Оскільки більшість людей ухиляється від ризику, ця послуга має певну ціну. Саме різниця між страховою премією та актуарно-справедливою ціною страхового випадку є джерелом прибутку для страхової компанії.

При прогнозуванні грошових потоків страхової компанії ми маємо справу із досить складним стохастичним процесом, який є суперпозицією відносно стабільних доходів від виплат страхових премій і випадкових витрат, які пов'язані із настанням страхових подій [3]. Прогнозування руху грошових коштів і фінансових результатів за тривалий період неможливо без використання математичних моделей цього стохастичного процесу. Задача ускладнюється тим, що для здійснення страхової діяльності недостатньо знати лише основні чисельні характеристики цього процесу, як то математичне очікування та дисперсію. Наприклад, для встановлення потрібного рівня фінансових резервів компанії

необхідно здійснити оцінку вірогідності банкрутства компанії із певним рівнем грошових коштів.

Аналітичний вигляд для такої ймовірності можна отримати лише в найпростіших випадках. Тому для моделювання руху грошових коштів страхової компанії доцільно використовувати методи імітаційного моделювання. Моделювання страхових подій за допомогою методу Монте-Карло надає можливість отримати емпіричний розподіл будь-яких важливих показників діяльності страхової компанії. Також використання методів імітаційного моделювання надає можливість адаптувати модель під конкретні умови діяльності страхової компанії на певному ринку. Так, при наданні послуг зі страхування життя доцільно враховувати демографічну структуру населення конкретного регіону, яка впливає на імовірнісні характеристики процесу страхових виплат. Це дозволяє підвищити надійність прогнозування результатів діяльності страхової компанії.

Список літератури:

1. Кларк С. Основы актуарной математики. – М.: «Общество актуариев», 2000;
2. Фалин Г.И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем. 3-е издание: М.,: АНКИЛ, 2007. – 304 с.;
3. Шоломицкий А.Г. Актуарная математика и теория риска. Конспект лекций. М. : ВШЭ, 2004.

СТРИГУЛЬ А.С., канд. екон. наук, доц. каф.ЕАтаО, НТУ «ХПІ»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-2343-4234>

ФІЛІНА О.В., студ., каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

ДИСКРИМІНАНТНІ МОДЕЛІ, ЯК ЕКСПРЕС ДІАГНОСТИКА РІВНЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто теоретичне обґрунтування оцінки фінансової стійкості підприємства на засадах діагностики банкрутства, дослідження сучасних підходів до визначення поняття «фінансова стійкість» підприємства, огляд підходів до оцінки рівня фінансової стійкості та дослідження підходів до оцінки ймовірності банкрутства підприємства.

У кожного науковця свій підхід до визначення сутності фінансової стійкості. Так Крухмаль О.В. вважає, що фінансова стійкість передбачає здатність системи протистояти зовнішнім факторам впливу [1, С. 198], Цал-Цалко Ю.С. - це стан активів

підприємства, що гарантує йому достатню платоспроможність [2, С. 566], Ковальов А.І, Привалов В.П. дає визначення, що фінансова стійкість - фінансова незалежність підприємства, тобто здатність маневрувати власними коштами, достатня фінансова забезпеченість безперебійного процесу діяльності [3, С. 188], Павловська О.В., Фролова Т.О. дають визначення фінансова стійкості як відображення стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечує вільне маневрування грошовими коштами підприємства та завдяки ефективному їх використанню сприяє безперервному процесу виробництва і реалізації продукції [4, С. 388, 5, С. 253]. Таким чином фінансова стійкість – це динамічне, комплексне, складне і багатогранне поняття, що потребує зваженого підходу до визначення напрямів її забезпечення.

Оцінку фінансового стану, складовою якого є оцінювання фінансової стійкості, можна провести на основі використання п'яти груп коефіцієнтів: фінансова стійкість, ліквідність підприємства, прибутковість підприємства, ділова активність та майновий стан. Але з огляду на те, що дискримінантні моделі діагностики банкрутства підприємства в своєму складі містять майже всі вище перелічені показники взаємозв'язані з урахуванням вагомості їх впливу, то для оперативного аналізу фінансової стійкості є доцільним їх застосовування.

Усі методи діагностики банкрутства поділяють на кількісні та якісні. В дослідженнях найбільш поширеними серед кількісних методів прогнозування банкрутства є зарубіжні та вітчизняні факторні моделі, де факторами виступають окремі показники фінансової діяльності підприємства[6].

Найвідомішими моделями прогнозування банкрутства на основі багатофакторного дискримінантного аналізу є тест на банкрутство Тамарі (1964), модель Альтмана (1968), модель Беєрмана (1976), система показників Бетге-Хуса-Ніхауса (1987), модель Краузе (1993). У країнах з розвинутою економікою нині широко застосовуються тести для оцінки ризику банкрутства. Найвідомішими є тести Альтмана, Конана і Гольдера, Лиса, Таффлера, Спрингейта, Бівера.

Дослідження довело, що використання моделей діагностики ймовірності банкрутства дає можливість за обмеженою кількістю показників отримати дані про фінансову стійкість підприємства та вчасно попередити загрозу стану.

Список літератури:

1. Крухмаль О.В. Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи / Крухмаль О.В., Коваленко В.В. // Монографія. Суми: УАБС НБУ, 2007. - 198с.;
2. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. / Ю.С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.;
3. Ковальов А.І., Аналіз фінансового стану підприємства. - 2 вид., Перабо., Доп. / А.І. Ковальов, В.П. Привалов. - М.: Центр економіки і маркетингу, 2002. - 188 с.;
4. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. для самост.вивч. дисц./ О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К.: КНЕУ, 2002. – 388 с.;
5. Фролова Т.О. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. / Т.О. Фролова. К.: Вид-во Європ. ун-ту, 2005. – 253 с.;
6. Чібісова В.І. Методи оцінки і прогнозування банкрутства підприємств // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2012. Вип. 22 (2).

ШМАТЬКО Н.М., канд. екон. наук, доц., каф. МІПтаМЕВ, НТУ «ХПІ»

МИРОШНИК Т.О., студ., НТУ «ХПІ»

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА ПРИ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ

Інноваційний потенціал можна охарактеризувати як складову економічного потенціалу, яка містить систему ресурсів, здібностей та можливостей, які забезпечують здатність здійснювати інноваційну діяльність, впровадження досягнень НТП, розробку та реалізацію нововведень та підтримку інноваційного процесу, дають змогу перейти в якісно новий стан розвитку з метою досягнення конкурентоспроможності економіки. При цьому «все те, що веде до інноваційного розвитку, має інноваційний потенціал. Він ніби то стоїть на стику реальності, яка його характеризує, і майбутності, яка його визначає і в той же час визначається ним». Таким чином, для здійснення оцінки інноваційного потенціалу підприємства, існує необхідність врахування множини факторів (параметрів), які є базою для подальшого розрахунку оцінювального (інтегрального) показника [1]. З метою повної та достовірної інформації щодо об'єкта нашого дослідження, найбільш широко та повно оцінюють результати діяльності підприємства, а саме: фінансова стійкість, ліквідність, інноваційна активність та інноваційна забезпеченість. Тому, з метою оцінювання використання інновацій та діагностики реалізації інноваційного потенціалу підприємства, доцільно розглянути основні показники, які застосовують сучасні науковці. Опрацювавши матеріал, згрупуємо показники забезпечення

підприємства ресурсами для реалізації інноваційного потенціалу у таблиці 1 [2].

Таблиця 1 - Показники ресурсного забезпечення підприємства для цілей реалізації інноваційного потенціалу

Показники	Рахунок показника	Нормативне значення
1. Коефіцієнт забезпеченості інтелектуальною власністю, Ків	Права на комерційні позначення, права на об'єкти промислової власності, авторське право та суміжні з ним права / нематеріальні активи	Ків = 0,10-0,15 – стратегія інноваційного лідера Ків = 0,05-0,10 – стратегія інноваційного послідовника
2. Коефіцієнт кваліфікації персоналу, зайнятого в інноваційній сфері, Кпер	Чисельність працівників, зайнятих в інноваційній сфері / середня чисельність працівників підприємства	Кпер = 0,20-0,25 – стратегія інноваційного лідера Кпер = 0,15-0,20 – стратегія інноваційного послідовника
3. Середня частка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва, ΔQ	$\Delta Q_{int} = 100 \cdot (1 - \Delta Z / \Delta P) \%$ ΔZ – приріст застосованих ресурсів за період, ΔP – приріст обсягу продукції за певний період	$Q_{int} = 0,20-0,25$ – стратегія інноваційного лідера $Q_{int} = 0,15-0,20$ – стратегія інноваційного послідовника
4. Коефіцієнт забезпеченості устаткуванням, необхідним для інноваційної сфери, Кзу	Вартість виробничого устаткування, пов'язаного з технологічними інноваціями / Вартість устаткування виробничого призначення	Кзу = 0,25-0,30 – стратегія інноваційного послідовника Кзу = 0,15-0,25 – стратегія інноваційного лідера
5. Коефіцієнт освоєння нової техніки, Кнт	Вартість введених основних фондів / середньорічна вартість основних виробничих фондів	Кнт = 0,35-0,40 – стратегія інноваційного лідера Кнт = 0,30-0,35 – стратегія інноваційного послідовника
6. Коефіцієнт освоєння нової продукції, Кнп	Обсяг реалізації нової продукції / загальний обсяг реалізації	Кнп = 0,45-0,50 – стратегія інноваційного лідера Кнп = 0,40-0,45 – стратегія інноваційного послідовника
7. Коефіцієнт інноваційного зростання, Кіз	Витрати підприємства на інноваційну діяльність / загальний обсяг витрат підприємства	Кіз = 0,55-0,60 – стратегія інноваційного лідера Кіз = 0,50-0,55 – стратегія інноваційного послідовника

Доцільним також є виділення таких основних положень, на яких, на нашу думку, повинна базуватися будь-яка науково

обґрунтована методика оцінювання поточного рівня інноваційного потенціалу підприємства, а саме:

- необхідність поєднання ресурсного та продуктового підходів, тобто урахування як наявних обсягів інноваційних ресурсів підприємства, так і результативності їх використання. Потрібно обрати провідний вид ресурсів, необхідний для створення інноваційних видів продукції [3-5];

- врахування існуючого стану та можливостей щодо покращання якості основних видів продукції, яку виготовляє підприємство. У зв'язку з цим необхідним є здійснення докладного аналізу рівня якості продукції, яку виготовляє підприємство, за допомогою детального оцінювання її споживчих характеристик та зіставлення цих характеристик з найбільш передовими розробками у конкретній галузі;

- використання оптимізаційного підходу до оцінювання величини інноваційного потенціалу підприємства. Застосування цього підходу дозволяє обрати найефективніший варіант реалізації інноваційної програми підприємства (перелік запланованих нововведень, зокрема параметрів якості продукції, які передбачено досягти) з урахуванням обмеженості наявних обсягів його інноваційних ресурсів;

- урахування галузевої специфіки підприємства, поточний рівень інноваційного потенціалу якого передбачається оцінити [6]. Будь-яка достатньо обґрунтована методика такої оцінки повинна, з одного боку, бути достатньо універсальною, тобто її основні засади повинні надавати можливість використання їх на підприємствах будь-якої галузі економіки, а, з іншого боку, на стадії практичного застосування ця методика повинна бути адаптованою до конкретного виду економічної діяльності.

Список літератури:

1. Забезпечення інноваційного розвитку промисловості України [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/24575/5/Zabezpechennia_inov_rozvv.pdf;
2. Піжук О.І. Оцінювання реалізації інноваційного потенціалу підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/15-2017/57.pdf>;
3. Шматько Н.М. Розвиток інноваційної політики України з використанням маркетингу інновацій / Н.М. Шматько, М.С. Пантелєєв // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University «KhPI» (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 37 (1313). – С. 50-56;
4. Пантелєєв М.С. Види і функції міжнародних економічних відносин та міжнародного підприємництва / М.С. Пантелєєв // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут» (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 15 (1291). – С. 84-88;
5. Кармінська-Белоброва М.В. Особливості сучасних концепцій управління персоналом / М.В. Кармінська-Белоброва // Вісник Національного технічного університету «ХПІ»

(економічні науки) = Bulletin of the National Technical University «KhPI» (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ "ХПІ", 2018. – № 37 (1313). – С. 36-40;

6. *Пантелеева І.В.* Реалізація задач розрахунків та аналізу техніко-економічних показників теплових електричних станцій, НПВНТУ, № 4, Груд 2017.

СЕКЦІЯ 9 - СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

ВОЛОСНІКОВА Н.М., канд.екон.наук, доц.

ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ ТА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА МІКРОРІВНІ

Загальну сукупність методів оцінки ефективності інформаційних потоків та інформаційного забезпечення інтегрованої логістизації процесів на мікрорівні як одиниці, можна розділити на граничні і неграничні.

Суть граничних методів аналізу ефективності полягає в тому, що ефективність фірми на мікроекономічному рівні оцінюється по відношенню до кордону ефективності або кривої виробничих можливостей, що визначається найбільш ефективними фірмами в галузі.

На відміну від граничних методів, неграничний аналіз заснований на порівнянні з певним середнім за вибіркою рівнем або з використанням методів найменших квадратів. Доцільно використовувати два види методу. Розглядаючи відносну економічну ефективність, слід виділити концепцію М. Фаррелла, який розділяє її на технічну і аллокативную складову.

Технічна ефективність (виробнича) відображає здатність отримувати максимальний обсяг випуску з даного набору факторів виробництва. Аллокативная ефективність (ефективність розподілу або «ефективність по Парето») відображає здатність використовувати ресурси в оптимальній комбінації, беручи до уваги їх відносну ціну і використовувану технологію. Підприємство (або галузь) можна вважати технічно неефективним, якщо воно використовує занадто багато ресурсів для випускається обсягу продукції. У цьому випадку воно не буде розташоване на кривій своїх виробничих можливостей, а буде розташовуватися під нею. З точки зору розподілу, підприємство (галузь) неефективно, якщо воно використовує неоптимальну комбінацію ресурсів для здійснення випуску продукції. У цьому випадку воно може перебувати на кривій виробничих можливостей, але не буде мінімізувати витрати.

Економічна, технічна і аллокативная ефективності можуть

бути відображені графічно (рис. 1), для випадку з двома видами ресурсів (X_1 і X_2), в такий спосіб.

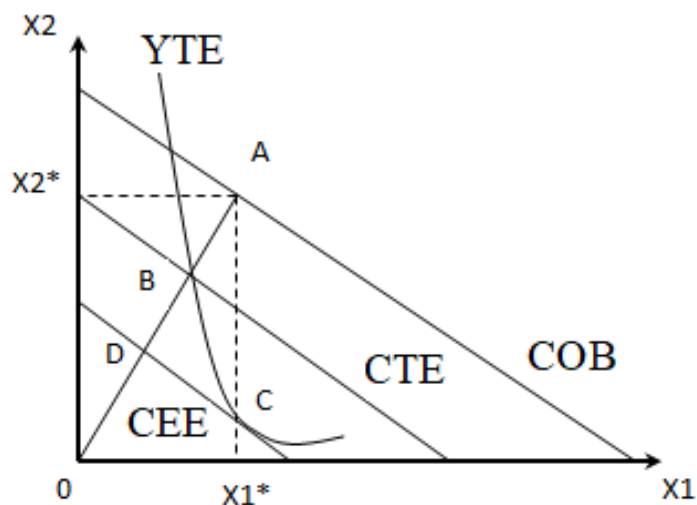


Рисунок 1 – Графічне представлення економічної, технічної та аллокативної ефективності

YTE – ізокванта технічної ефективності;

CEE – економічно ефективні витрати;

STE – технічно ефективні витрати;

COB – фактичні витрати.

Згідно Фарреллу та його послідовникам, економічна ефективність визначається як здатність підприємства виробляти задану кількість продукції з мінімальною вартістю для даного рівня технології.

Виходячи з даного графіка визначаються наступні співвідношення:

- технічна ефективність (TE) дорівнює відношенню OB/OA або STE/COB , тобто відносини технічно-ефективних витрат ресурсів до фактичних і буде дорівнює 1 в разі їх рівності; відповідно технічна неефективність представлена надлишковими витратами – відрізок AB , і співвідношення AB/OA вказує на частку (відсоток), на яку потрібно знизити використання всіх ресурсів для досягнення технічної ефективності виробництва, не викликавши при цьому зниження обсягу випуску.

- аллокативна ефективність (AE) дорівнює відношенню OD/OB або CEE/STE , тобто відношенню економічно ефективних витрат ресурсів до технічно ефективним; відрізок BD відображає зниження витрат в тому випадку, якщо процес виробництва стане

ефективним з точки зору розподілу.

- економічна ефективність (ЕЕ) дорівнює співвідношенню OD/OA або $CЕЕ/COB$, тобто співвідношенню економічно ефективних витрат ресурсів до фактичних.

На підставі попередніх співвідношень справедливо наступна рівність:

$$EE=TE \times AE. \quad (1)$$

Таким чином, економічна ефективність пов'язана з досягненням ефективності як при виробництві, так і при розподілі, і може бути представлена як результат технічної та аллокативної ефективності.

Описані різні види ефективності вказують не тільки на багатогранність і багатоаспектність категорії, але, в той же час, і на незавершеність процесу пізнання ефективності, розкриття суті і досягнення однозначності в її інтерпретації дослідниками і практиками.

ХОРОШИЛОВА П.Д., студ.

ГРИЦЕНКО А.А., д-р. екон. наук, проф.

ПОКРАЩЕННЯ ЯКОСТІ БІЗНЕС-ОСВІТИ ЯК ВАЖЛИВА УМОВА ВПЛИВУ НА ЯКІСТЬ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

Сучасна європейська історія підтверджує, що у перехідному періоді саме людський капітал відіграє визначну роль. Особливо він важливий в управлінні економікою та в підприємстві. Досвід багатьох країн вказує на те, що освіта в сфері підприємництва чи менеджменту – найважливіший фактор позитивного закінчення періоду трансформації до ринкової економіки. Саме через це є важливим, щоб Україна сконцентрувала свою увагу на освіті у сфері бізнес-адміністрування, бо вона буде сприяти стабільному економічному зростанню та зміцненню конкурентоспроможності на міжнародних ринках.

На сьогоднішній день одним з найважливіших завдань для розвитку малого та середнього бізнесу в нашій країні є використання ринково орієнтованого менеджменту та

забезпечення професіоналізму управління шляхом вдосконалення системи підготовки керівників середньої та вищої ланок. Необхідним елементом у процесі поліпшення кадрових ресурсів має бути навчання персоналу – накопичення не лише знань, але й навичок управління, а також створення умов для здійснення неперервної освіти, щоби впродовж всього життя у відповідності з соціально-економічними, технологічними та соціально-культурними змінами у суспільстві персонал міг вдосконалювати свої навички.

Необхідність в розвитку бізнес-освіти в Україні виникла на початку 90-х років, коли змінилась економічна система і поступово відбувалися корінні зміни в структурі національної економіки. Через те що структура профілів підготовки спеціалістів певних напрямків на момент проголошення незалежності відповідала потребам командно-адміністративної економіки, сучасний освітній рівень населення щодо ведення підприємницької діяльності є недостатнім. Якщо враховувати трансформаційні зміни, в Україні є необхідною підготовка якнайбільшої частини працездатного населення до економічної діяльності в умовах ринку. Через це в нашій державі сьогодні існує потреба в активізації бізнес-освіти, впровадженні новітніх програм, які будуть формувати навички для підготовки активного населення загалом, і молодого покоління ділових осіб, зокрема, до ринкових умов.

Впровадження програми МБА дозволяє:

- отримати ступінь магістра бізнес-адміністрування людям, які прагнуть стрімкого розвитку кар'єри у бізнесі і не пов'язують свою професійну діяльність із наукою;
- отримати необхідні знання та навички людям з практичним досвідом без наявності диплома про завершення бізнес-освіти на рівні бакалавра;
- створити для студентів не лише можливості навчання, але й можливості знайомства з новими людьми та спілкування за фаховими інтересами;
- формувати у керівників, управлінців, підприємців засад ведення національної підприємницької культури, національної трудової етики, традицій, тощо.

Що стосується України, то в нашій державі необхідно спрямувати зусилля фахівців Міністерства освіти і науки України на визнання міжнародної програми МБА в Україні. Інтенсивні

навчальні програми перекваліфікації через їх швидку віддачу та фінансову доступність для переважної більшості населення могли би бути ефективнішими в короткотерміновому плані ніж дво-три річні програми перепідготовки. Слід також зазначити, що при збільшенні конкуренції серед навчальних закладів, які пропонують програми бізнес-освіти, зменшення цін на послуги бізнес-освіти не відбувається і це може зупиняти бажаючих від отримання вищої освіти. На даному етапі бізнес-освіта в Україні характеризується низьким рівнем інфраструктурного забезпечення, що є перешкодою переходу до забезпечення якісних параметрів її розвитку.

Окрім того, на нашу думку заклади вищої освіти, що надають послуги бізнес-освіти сьогодні не забезпечені всім необхідним для ефективної роботи. Через складність процедур підготовки та затвердження навчальних планів або програм заклади вищої освіти продовжують бути негнучкими, а у викладачів поступово зникає ініціатива у розробці нових проектів. Також, акредитація багатьох закладів бізнес-освіти не відповідає сучасним міжнародним стандартам.

Таким чином, можна зробити висновки, що задля становлення інноваційної економіки України необхідно сформувати належний рівень соціально-економічної культури підприємця. А це можливо зробити тільки за умови впровадження у суспільстві якісної бізнес-освіти. Професійна економічна освіта сьогодні має формуватися у тісному взаємозв'язку з підприємницькою діяльністю, що забезпечуватиме повноцінну соціалізацію населення, що має підприємницькі здібності, в умовах змін суспільства.

Список літератури:

1. Вагонова О., Горпинич О., Шаповал В. Бізнес-освіта як чинник імплементації економіки знань / О.Г. Вагонова, О.В. Горпинич, В.А. Шаповал // Економічний вісник Національного гірничого університету. - 2017. - № 3. - с. 142-154;
2. Нітман І. Сич О. Аналіз впливу інституційного середовища на розвиток малого та середнього підприємництва/ І. Нітман, О. Сич // Проблеми і перспективи економіки та управління. - 2017. - № 2 (10). - с. 111-117;
3. Варналій З. Панасюк О. Інституційне забезпечення конкурентного розвитку підприємництва в Україні/ З. Варналій, О. Панасюк // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2011. - №124. - с. 25-28;
4. Опацька С.В. Розвиток бізнес-освіти в Україні в умовах трансформації економіки: автореф. дис. на здоб. наук. ступ. к. е. н. (08.09.01) / Опацька Софія Володимирівна; ІРД НАН України. - Львів. - 2002. - 19 с.;
5. Добко Т. Забезпечення якості вищої освіти: Європейські кращі практики для України [Електронний ресурс]: посібник. - / Т. Добко – Освітня політика, 2014. Режим доступу: <http://education-ua.org/ru/analytics/305-zabezpechennya-yakosti-vishchoji-osviti-evropejski-krashchi-praktiki-dlya-ukrajini>.

СЕКЦІЯ 10 - ЗАПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ТА ТУРИЗМУ

ЗАЛОКОЦЬКА В.С., студ., Університет ДФС України

СТОРОЖУК Т.М., канд. екон. наук, доц., Університет ДФС
України

ОСОБЛИВОСТІ ДОКУМЕНТАЛЬНОГО ОФОРМЛЕННЯ ОПЕРАЦІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО- РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ

В умовах європейської інтеграції готельно-ресторанний бізнес в Україні під впливом часу стає справжньою індустрією послуг.

Аналіз світових тенденцій в індустрії готельно-ресторанний бізнесу демонструє, що ця сфера діяльності має високий дохід і стрімкі темпи розвитку. Готельно-ресторанні комплекси в структурі індустрії гостинності виконують ключові функції, оскільки формують і пропонують відвідувачам комплекс послуг, у формуванні та просуванні яких беруть участь різні сектори й елементи індустрії гостинності.

Особливість первинного обліку полягає в тому, що він прямо пов'язаний з джерелом інформації, а саме господарськими операціями. Завдяки цьому в економічній літературі склалася така думка, що первинний облік - це вихідна база формування всієї системи обліку. Тому принципи достовірності, оперативності, аналітичності мають реалізовуватись на початках його ведення, тобто, на стадії первинного обліку.

Сфера готельного бізнесу відрізняється від ресторанного господарства тим, що вона фактично пов'язана з наданням послуг.. Готельна послуга – це дії підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера або місця тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу під час придбання продуктів і товарів оприбутковують їх на склад (комору) за цінами придбання або за цінами продажу (склад може вести облік товарів як оптове підприємство або як роздрібне). Особливістю діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу

є те, що послуги не обмежуються лише наданням місця для проживання і організації харчування.

Такі суб'єкти господарювання здійснюють ще декілька видів додаткових послуг: автостоянки, транспортного обслуговування, дрібний ремонт одягу та взуття, прання білизни, замовлення квитків на транспортні засоби або культурно-масові заходи, організацію екскурсій тощо.

Для цього, за кожним центром надання послуг має бути організований обліковий процес таким чином, щоб реєстрація господарських операцій здійснювалась за кожним структурним підрозділом з метою прискорення руху первинних документів і мінімізації витрат часу.

Специфіка діяльності вказаних суб'єктів бізнесу полягає в тому, що в основному вони надають готельні послуги, що свідчить про специфічне документальне оформлення. До них відносять: анкета проживаючого (форма № 1-г); реєстраційна картка (форма № 2-г); візитна картка (форма № 3-г); рахунок (форма № 4-г); журнал обліку громадян, які проживають у готелі (форма № 5-г); журнал обліку іноземців, які проживають у готелі (форма № 6-г); журнал реєстрації заявок на бронювання номерів (форма № 7-г); касовий звіт (форма № 8-г); відомість обліку руху номерів у готелі (форма № 9-г); журнал обліку проживаючих на поверсі (форма № 10-г) [1].

Слід відмітити, що підприємства готельно-ресторанного бізнесу не державної форми власності відповідно до Закону України [2] «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» можуть використовувати самостійно розроблені документи, які повинні містити всі обов'язкові реквізити первинного документа, що дає повну інформацію про надання послуг.

З метою своєчасності й ефективності ведення первинного обліку на підприємствах готельно-ресторанного бізнесу слід забезпечити порядок організації складання й опрацювання первинних документів, або графік документообігу підприємства. Мета документообігу - прискорення руху носіїв інформації, а чим коротше і швидше організованим буде процес документообігу, тим він буде ефективнішим для користувачів, які зможуть вчасно отримати інформацію й ефективно впливати на ситуацію управлінськими рішеннями та здійснювати постійний контроль за фінансово-господарською діяльністю [3].

Список літератури:

- 1.** Інструкція про порядок ведення документообороту при наданні готельних послуг ДП «Укркомунобслуговування»: наказ Державного комітету України у справах містобудування і архітектури від 13.10.2000 р. № 230: [Електронний ресурс];
- 2.** Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. № 996 — XIV: [Електронний ресурс].
- 3.** *Садовська І.Б.* Документування як основна складова інформаційних ресурсів в управлінському обліку / *І.Б. Садовська* : [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua /portal/Soc_Gum/Ekfor/2011_2/68.pdf

СЕКЦІЯ 11 - ЗАПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ТА ТУРИЗМУ

БОГАЧ О.В., викл. вищої категорії, Лозівська філія
Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

КЛИМЕНКО Т.В., викл. вищої категорії, Лозівська філія
Харківського державного автомобільно-дорожнього коледжу

ПОШИРЕННЯ НОВИХ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ

Цифрова революція змінює наше життя і суспільство з великою швидкістю і небувалим розмахом, створюючи при цьому як величезні можливості, так і колосальні труднощі. Нові технології можуть внести значний вклад у досягнення цілей в галузі сталого розвитку, проте отримання позитивних результатів аж ніяк не гарантовано.

Цифрова економіка задає напрямки трансформації традиційних секторів економіки, виникнення нових ринків та інше. Нові бізнес-моделі є клієнтоорієнтованими (customer centric), що повністю визначає їх структуру: від конкретної пропозиції, спрямованої на задоволення передбаченого бажання клієнта, своєчасної доставки (Just-in-time) і до потоків доходів, заснованих на часі використання продукту клієнтом. Ключовим джерелом створення вартості стає високошвидкісна обробка великих даних, оскільки трансакції відбуваються в режимі реального часу і часто одночасно. Технології аналізу великих даних допомагають знайти нові джерела створення цінності на основі вивчення цифрових портретів споживачів і паттернів їх економічної поведінки. Дані про клієнтів перетворюються в основний актив цифрових компаній, а доступ до великих масивів інформації підвищує оцінку ринкової вартості. Актуальним трендом є розвиток платформ відкритих даних (Open data), що стимулює виникнення і поширення інноваційних бізнес-моделей в економіці.

У фінансовій сфері втіленням цієї концепції є система Open Banking, що передбачає надання третім сторонам можливості аналізувати або використовувати дані, інтегрувати різні додатки і сервіси, тим самим підвищуючи якість клієнтського обслуговування [Rusbase 2017]

Головний параметр конкурентоспроможності нових бізнес-моделей – швидкість виведення нового продукту на ринок (timeto-market). Сучасні підходи до розробки та виробництва на базі передових виробничих технологій дозволяють скоротити час виходу продукту на ринок і використовувати ітераційний підхід до оновлень і поліпшень, адаптуючись під мінливі потреби клієнтів завдяки простоті зміни постачальників і тестування нових концепцій і товарів (компанія Tesla запускає нові опції і виправляє претензії в режимі реального часу, віддалено через оновлення програмного забезпечення; Facebook тестує і запускає оновлення для окремих груп користувачів двічі на день і т.п.). Найважливішим завданням сучасних бізнес-моделей є створення омніканального простору, синхронізація даних і інформації у всіх цифрових і фізичних каналах взаємодії для задоволення потреб клієнтів в будь-який час і в будь-якому місці.

Поширення технологій Інтернету речей, великих даних, штучного інтелекту і машинного навчання та інших цифрових технологій привели до розвитку наступних категорій бізнес-моделей:

- цифрові платформи, що забезпечують пряму взаємодію продавців, покупців і партнерів-постачальників, які мінімізують трансакційні витрати і розширюють можливості спільного споживання товарів і послуг.

Залежно від продукту і ринкового сегменту платформи можуть бути комунікаційними, соціальними, медіа, пошуковими, операційними і контрольованими, сервісними, шеренговими, продуктовими, трансакційні і інше;

- «як сервіс» – сервісні бізнес-моделі, засновані на використанні ресурсів замість володіння ними (серед них Software-as-a-Service (SaaS), Infrastructure-as-a-Service (IaaS) і ін.). Сьогодні виникають все нові різновиди сервісних моделей, в тому числі Robots-as-aService, City-as-aService. Сервісні моделі сприяють персоналізації товарів і послуг, дозволяючи клієнту споживати необхідний продукт в необхідних йому обсягах для досягнення бажаного результату;

- бізнес-моделі, в основі ціноутворення яких лежить досягнення результатів (outcome based models) та ефекту для клієнта, в тому числі на підставі споживання комплексних продуктів і послуг. Такі бізнес-моделі за аналогією з сервісними часто називають Product-as-a-Service (PaaS). Компанія

BASF крім поставок добрив надає клієнтам детальні рекомендації, які саме добрива використовувати, в якому обсязі і на яких рослинах в даний період часу, виходячи з моніторингу та аналізу даних про ґрунт, здоров'я рослин, погодні умови і інші параметри [Cargemini, 2018];

- краудсорсингові моделі, що базуються на залученні зовнішніх ресурсів (грошових коштів, людей, ідей та ін.). Для реалізації бізнес-процесів – впровадження інновацій, розробки продуктів, виробництва, маркетингу і продажів та інше;

- бізнес-моделі, засновані на монетизації персональних даних клієнтів, коли безкоштовні для користувачів сервіси продають їх дані на інших споживчих сегментах.

Нові цифрові технології розширюють можливості бізнесу щодо оптимізації багатьох процесів і підвищенню якості прийняття рішень.

Список літератури:

1. *Kim Л.З.* Еволюція мережевої економіки / *Л.З. Kim* // Вісник Хмельницького національного університету. – Економічні науки. – 2014. – № 3. – Т. 2. – С. 187-194;
2. *Коляденко С.В.* Цифрова економіка : передумови та етапи становлення в Україні та світі / Менеджмент: актуальні питання науки і практики, 2016, № 6, с.105-110;
3. *Малик І.П.* Тенденції розвитку інформаційної економіки в Україні / *І.П. Малик* // Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту – 2013. – Випуск 1 (14). – С. 25-34;
4. *Мешко Н.П.* Стратегії високотехнологічного розвитку в умовах глобалізації: національний та корпоративний аспекти: Монографія – Донецьк: Юго-Восток, 2012. – 472 с.

РЕШЕТНЯК Н.Б., канд. екон. наук, доц., каф. загальної економічної теорії, НТУ «ХПІ»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0070-5030>

НАЗАРЕНКО О.В., канд. екон. наук, доц., каф. загальної економічної теорії, НТУ «ХПІ»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0000-0000-842-7223>

ЄГОРОВА Ю.В., канд. екон. наук, доц., каф. загальної економічної теорії, ХНУБА

РОЗВИТОК ЦИФРОВОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ: ГОЛОВНІ ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Безперервні технологічні зміни, що відбуваються в сучасному світі, зумовляють масове розповсюдження цифрових, телекомунікаційних технологій та інших інновацій, які концентруються у вигляді цифрової економіки. У зв'язку з цим

постають актуальні питання окреслення головних проблем та визначення перспектив розвитку цифрової економіки в Україні.

Цифрова економіка характеризується активним впровадженням і використанням цифрових технологій зберігання, обробки та передавання інформації в усі сфери людської діяльності. При цьому основою розвитку цифрової економіки є віртуальна мережа Інтернет, а найбільш перспективними цифровими трендами вважаються: роботизація та кіберсистеми, штучний інтелект, біо-, нано- та мобільні технології, 3D-друк, BlockChain, Digital marketing, Digital-страхування та інші.

Вважається, що цифрова економіка є найважливішим двигуном інновацій, конкурентоспроможності та економічного розвитку [1, С.3]. При системному державному підході «цифрові» технології будуть стимулювати розвиток відкритого інформаційного суспільства як одного з істотних факторів підвищення продуктивності, економічного зростання, створення робочих місць, а також покращення якості життя громадян України [2, С.5].

Отже, широке впровадження цифрових технологій в Україні відкриває значні можливості для розвитку економіки та підвищення якості життя населення. Разом з тим існують певні проблеми, які перешкоджають розвитку цифрової економіки в Україні: нерівний доступ громадян до цифрових технологій, зокрема по регіонах країни; недостатній рівень покриття території країни ширококутовим доступом до Інтернету; низький рівень ІКТ-компетентностей; слабка мотивація суб'єктів та урядових установ щодо використання цифрових технологій; недосконалість існуючого законодавства у сфері захисту прав інтелектуальної власності та кібербезпеки.

У світовій практиці існує низка загальноприйнятих параметрів, за якими визначають ступінь розвитку цифрової економіки країни: охоплення Інтернетом; частка електронної торгівлі в роздрібному товарообігу; частка суспільства, яка володіє цифровими компетентностями й отримує послуги від держави онлайн. За цими параметрами Україна істотно відстає від більшості європейських країн. Проте, слід зазначити, що вже зроблені певні кроки з подолання цього відставання. Зокрема, в Кабінеті Міністрів України працює Міністерство цифрової трансформації, що має забезпечувати формування та реалізацію державної політики у сферах цифровізації, електронного

урядування, надання електронних та адміністративних послуг. Також Україна приєдналась до Декларації першого і другого засідань міністрів «Східного партнерства ЄС» з питань цифрової економіки. Міжнародні лідери «цифрового» світу, вітчизняні консультанти та експерти розробили концептуальні засади «Цифрового порядку денного України-2020», регулярно відбуваються форуми з питань цифрових перетворень в країні [3, С.94]. Отже, для подальшого розвитку цифрової економіки в Україні необхідно продовжувати активно здійснювати цифрову трансформацію як окремих бізнесів, так і цілих секторів разом з оперативним вирішенням інституційних, системних, інфраструктурних проблем, що їй заважають.

Список літератури:

1. Альпакова В.В. Концепція розвитку цифрової економіки в Євросоюзі та перспективи України. Вісник Дніпропетровського університету. Серія: Менеджмент інновацій. 2015. Вип.4., С.9-18;
2. Проект Цифрова адженда України - 2020 («Цифровий порядок денний» - 2020). Концептуальні засади (версія 1,0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. Грудень 2016. - 90с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922>;
3. Соколова Г.Б. Деякі аспекти розвитку цифрової економіки. Економічний вісник Донбасу №1(51), 2018.- С.92-96.

ХОМЕНКО К.О., студ., Харківський інститут банківської справи

КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КЛІЄНТСЬКОЮ БАЗОЮ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Банківський сектор перебуває у кризі, яка триває з 2014 року по цей день, що й призвело до масового відпливу клієнтів банківських установ. Це, відповідно, суттєво впливає на банківську безпеку. Через те, що в межах валютного і кредитного ринків панує несприятливе становище – коливається валютний курс; підірвано стабільність курсу національної валюти; відтікають депозитні кошти; масово закриваються рахунки у банках – низку фінустанов спіткало банкрутство. Громадяни значно менше довіряють банкам, і ті в результаті цього зіткнулися з масовою втратою клієнтів.

Задля того, щоб якось втриматись на плаву, вижити в умовах невизначеності, ризику та підвищеної конкуренції, більшість

банків обирають стратегії розвитку, спрямовані на вдосконалення роботи з клієнтами, адже саме формування клієнтської бази стає для банку першочерговим завданням сьогодні. Тому всі аспекти банківського бізнесу мають бути орієнтовані на створення клієнтської бази банку, достатньої для забезпечення прибутку в результаті його діяльності, на збереження стійкості клієнтської бази у процесі розвитку банку [1; 2].

З огляду на це все більшу увагу варто сконцентровувати не на разовому відборі клієнтів, а на тому, щоб розробити і впровадити стратегічний напрям управлінської діяльності стосовно клієнтської бази банку. Клієнтську базу треба розглядати у якості звичайного об'єкту менеджменту, необхідні прогноз і планування її розвитку; треба організовувати і коригувати робочі процеси стосовно зміни бази; займатися прописуванням відповідних технологій, вирішенням питання мотивації кожного учасника у цьому процесі, створенням системи контролю.

Коли вітчизняні банки ще утверджувалися і розвивалися, формування їхньої клієнтської бази відбувалося у доволі безсистемний спосіб, й об'єктом надання послуг був увесь ринок. За таких обставин не було нагальної необхідності в управлінні банківською клієнтурою і систематичному підтриманні зв'язків з нею.

Чим більше загострювалася конкуренція всередині банківської сфери, банківські установи ставали численнішими, розширювався спектр послуг, які ставали складнішими, тим більше це підштовхувало банківські установи до перегляду традиційних підходів щодо надання послуг своїм споживачам. Зараз персоніфіковане обслуговування, що бере за основу загальну стратегію банку, взяло гору над масовим та універсальним банківським сервісом. Упроваджуючи новітні механізми, що допомагають залучати, кваліфіковано обслуговувати й утримувати споживачів, водночас банки хочуть здійснювати управління сукупністю клієнтів і прагнуть формування власної «ефективної» клієнтської бази.

Якщо концентрувати увагу на працюючому банку, у якому вже відбулося певне групування клієнтів, варто зупинитися на доцільності запровадження ним методики, яка дозволяє розвивати наявну клієнтську базу, оскільки, на відміну від новоствореного банку, діюча банківська установа займається вирішенням проблем, пов'язаних не з формуванням, а вже з нарощенням

клієнтського сектору. Варто зазначити, що ця робота має тісний зв'язок із управлінськими процесами щодо споживацького сегменту і в основі своєї має висновки комплексного аналітичного дослідження груп клієнтів, і можна говорити, що вона – його закономірний результат. На перших стадіях становлення українських банківських установ формування їхньої клієнтської бази відбувалося доволі безсистемним чином, й об'єктом надання послуг був увесь ринок. За таких умов не було термінової необхідності в управлінні банківською клієнтурою і систематичному підтриманні зв'язків з нею. Унаслідок посилення конкурентної боротьби між банками та ускладнення банківського обслуговування банківські установи були вимушені переосмислити усталені методи надання послуг своїм споживачам.

Сьогодні персоніфіковане обслуговування, яке бере за основу загальну стратегію банківської установи, переважило над масовим та універсальним банківським сервісом. Упроваджуючи новітні способи, що дають змогу залучати, кваліфіковано обслуговувати й утримувати споживачів, банки водночас хочуть здійснювати управління клієнтурою і прагнуть до формування своєї «ефективної» клієнтської бази.

З огляду на все раніше зазначене у сучасних кризових умовах вітчизняні банківські структури змушені боротися за кожного клієнта, щоб забезпечити своє подальше функціонування і розвиток. У такій ситуації вкрай необхідно вирішити питання стосовно того, як вдосконалити формування, зберегти та ефективно управляти клієнтською базою банківського сектору, зокрема:

- сформувати антикризову команду – спеціалістів банку, яка розробляє комплекс заходів, спрямованих на подолання внутрішньої кризи: оновлення продуктової бази; створення нових систем моніторингу, оптимізацію постійних і змінних витрат тощо [3];
- розробити нову маркетингову політику, яка б дала можливість повернути довіру клієнтів до банківського сектору і спрямувати їхні фінансові ресурси в конкретний банк;
- підвищити ефективність роботи підрозділу, який спеціалізується на клієнтській базі, націливши його на те, щоб: зберегти вже наявну клієнтську базу; залучити нову клієнттуру; пропонувати вже наявним клієнтам іншу банківську продукцію (кросс-селінг); розробляти нові, більш конкурентні банківські

продукти;

- підвищити рівень надання послуг клієнтам; сформувати систему, яка дозволить відстежувати та аналізувати клієнтські відносини і контролювати їхній розвиток між клієнтами і банківською установою; постійно підвищувати рівень надання послуг клієнтам;

- провести повномасштабні всеукраїнські рекламні кампанії; ребрендинг; збільшити кількість банкоматів; сформувати об'єднану групу, до якої б увійшли комерційні банки, щоб створити більш сприятливе середовище і, відповідно, обслуговувати спільну клієнтську базу.

Отже, завдяки визначеним теоретичним аспектам створення (розвитку) клієнтської бази для новоствореної і функціонуючої банківської установи, що у своїй основі мають системний підхід, стратегічний погляд на вказані процеси, широке використання маркетингових інструментів у банківському сегменті, на наш погляд, вдасться побудувати оптимальну клієнтську базу банку таких обсягів і структури, що співпадала б з його стратегічними орієнтирами та концепцією діяльності.

Список літератури:

1. Банківський менеджмент : навч. посібник / [Кириченко О., Гіленко І., Роголь С., Сиротян С., Немой О.]. – К. : Знання-Прес, 2009. – 438 с.;
2. Кардаш В. Я. Маркетингова політика : навч. посібник / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2012. – 155 с.;
3. Парасій-Вергуненко І.М. Методика аналізу клієнтської бази банку / І.М. Парасій-Вергуненко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 68–75.

СЕКЦІЯ 12 - ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

МАКОВОЗ О.С., доц., д-р. екон. наук, проф., каф. менеджменту та оподаткування, НТУ «ХПІ»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8728-1500>

ПЕРЕДЕРІЙ Т.С., провідний економіст, філія «Центр будівельно-монтажних робіт та експлуатації будівель і споруд» АТ «Укрзалізниця»
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-0168-8164>

БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У сучасних цифрових умовах головним завданням для кожного суб'єкта господарювання є забезпечення сталого і стабільного функціонування з метою досягнення економічного ефекту. На сьогодні глобальною тенденцією, що проникає у всі галузі економіки держави є цифрова трансформація, яка потребує переорієнтації бізнесу на сучасні методи ведення господарської діяльності. Як показує досвід, будь-яке підприємство функціонує у мінливому середовищі, що змушує швидко адаптуватися до змін, котрі мають бути спрямовані на конкурентоспроможність та безпечність. Саме тому важливим питанням в умовах цифрової трансформації є безпека підприємства.

Економічну безпеку підприємства можна розглядати як одну з складових загального поняття «безпека». Економічна безпека підприємства – це захист діяльності підприємства від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різноманітні загрози чи пристосуватися до існуючих умов, які не позначаються негативно на його діяльності [1, с.8]

На думку Ярової Ю.О. та Артеменко Л.П., економічну безпеку підприємства характеризують якісні та кількісні показники, що залежать від спроможності керівництва підприємства та спеціалістів ефективно уникнути можливих загроз і ліквідувати шкідливі наслідки негативних складових зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства [2].

Сьогодні господарюючі суб'єкти змушені працювати в умовах

постійно мінливого середовища. Виживання і розвиток в таких умовах передбачає постійну адаптацію бізнесу до динамічно мінливої середовищі на стратегічному та тактичному рівні. Одним із підходів адаптації бізнесу є цифрова трансформація (Digitaltransformation), яка орієнтована на перегляд бізнес-стратегії або цифрової стратегії, моделей, операцій, продуктів, маркетингового підходу, цілей тощо, шляхом прийняття цифрових технологій. Стратегічний підхід до трансформації будується на чотирьох основних елементах: 1) позначення чітких цілей; 2) акцент на досягненні швидких результатів і їх закріпленні на початкових стадіях; 3) оперативний відбір і розвиток успішних ініціатив в інтерактивному режимі; 4) реалізація та підтримка процесу перетворень – закріплення змін в культурі і підходах [3, с.56-57].

Дослідження компанії KPMG показують, що у 61% компаній цифрові технології сприяли зростанню конкуренції в їхньому бізнесі з боку нових гравців. Сьогодні вже 44% компаній у світі мають стратегію цифрового розвитку. Цифрова трансформація (Digital Transformation) бізнес-моделі може відбуватися на рівні окремих її елементів або всієї бізнес-моделі. Ступінь DT включає у себе послідовні (маргінальні), або радикальні (фундаментальні) зміни БМ. Орієнтиром щодо рівня новизни є передусім клієнт, але DT також може впливати на власний бізнес, партнерів, галузь та конкурентів [4, с.115]. У рамках цифрової трансформації бізнес-моделі засоби забезпечення та технології (наприклад, великі дані) використовуються для створення нових програм або служб. Ці чинники потребують навичок, які дають змогу збирати та обмінювати дані, а також уміти аналізувати, обчислювати та оцінювати варіанти. Оцінені параметри використовуються для ініціювання нових процесів у межах бізнес-моделі. Перетворення бізнес-моделей базується на підході з послідовністю завдань і рішень, які пов'язані між собою в логічному та часовому контекстах. Вона впливає на чотири цільові виміри: час, фінанси, простір і якість [5].

До проблемних питань цифрової трансформації в Україні (цифровізації), що вимагають актуалізації, відносяться такі: відсутність концепцій, програм цифрового розвитку галузей/секторів економіки, ринків товарів, послуг, капіталу і робочої сили; відсутність механізмів управління інтеграційними процесами в умовах цифрової трансформації (цифровізації);

низький рівень розвитку цифрової інфраструктури та забезпечення захищеності цифрових процесів; відсутність системи державної підтримки організацій, що здійснюють впровадження цифрових технологій в регіонах (навіть у сфері високотехнологічного бізнесу та ІКТ); не вирішеними залишаються питання щодо встановлення податкових пільг (зокрема зниження податкових ставок для категорії платників податків, зайнятих в ІТ-сфері); низький рівень сприяння в пошуку і залученні інвесторів для ІТ-підприємств (венчурні фонди, участь в статутному капіталі, залучення приватних інвестицій та ін.) [6].

Таким чином, безпека підприємства в умовах цифрової трансформації є важливим елементом для розбудови національної цифрової економіки держави у спроможності забезпечити незалежний розвиток за умов несприятливих і дестабілізуючих чинників. У стратегії будь-якого бізнесу має бути орієнтація саме на забезпечення безпеки як внутрішньовиробничих, так і позавиробничих складових, оскільки стає функціонування та конкурентоспроможність можливе лише за умови створення безпечного середовища.

Список літератури:

1. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник / [Небава М. І., Міронова Ю.В.] – Вінниця : ВНТУ, 2017. – 73 с.;
2. Ярова Ю.О., Артеменко Л.П. Структура економічної безпеки підприємства в умовах кризи. URL: 80129-168557-1-SM.pdf (дата звернення 29.11.2019);
3. Воскобоева О.В., Ромащенко О.С. Індекс цифровізації як основний фактор розвитку цифрових технологій. «Економіка. Менеджмент. Бізнес» № 4 (26). 2018. – С.56-61;
4. Лісова Р.М. Вплив діджиталізації на бізнес-моделі: етапи та інструменти цифрової трансформації України. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Вип.24.Ч.2.2019. С.114-118;
5. Michael Rachinger, Romana Rauter, Christiana Müller, Wolfgang Vorraber, Eva Schirgi. Digitalization and its influence on business model innovation. Journal of Manufacturing Technology Management. 2018. Vol. 20. № 7. P. 95–124. DOI : 10.1108/JMTM-01-2018-0020;
6. Цифрова трансформація. Цифровізація регіонів України. URL: <http://academy.gov.ua/pages/dop/198/files/4ba4c1b4-cefe-4f27b58b3aee7c8cf152.pdf> (дата звернення 29.11.2019).

ХАУСТОВА И.Е., ст. преп., каф. ЭАиУ, НТУ «ХПИ»

ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-9320-6902>

УПРАВЛЕНИЕ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ

Интенсивность изменения экономической составляющей

внешней среды предприятия при наличии кризисных явлений, выводит на первый план проблемы управления финансово-экономической безопасностью предприятия. Фактором возникновения и постоянного усиления внимания к этой проблеме являются процессы, протекающие в украинской экономике, которые охватили все сферы и привели к необходимости постоянного и детального мониторинга уровня безопасности.

Индикатором привлечения внимания к проблеме финансово-экономической безопасности служат показатели, характеризующие состояние внешней среды. Предприятие может показывать высокий уровень эффективности своей деятельности, но состояние внешней среды в любой момент может изменить ситуацию. Результатом влияния факторов внешней среды для любого предприятия может стать ухудшение его финансового состояния, его банкротство и, вероятно, его ликвидация. Экономическая опасность рассматривается в этом случае как проявление угроз финансовой (экономической) безопасности предприятия при отсутствии руководящего влияния на эти угрозы или применения неадекватных мер по нейтрализации действия этих угроз. Низкая интенсивность изменений во внешней среде позволяет ставить условия, при которых проблема финансово-экономической безопасности предприятия не включается в перечень актуальных текущих задач для предприятия, но построение долгосрочных планов не должно исключать оценку уровня безопасности.

Процесс создания системы финансово-экономической безопасности предприятий можно рассматривать как процесс предотвращения возможного ущерба от негативных воздействий на систему безопасности предприятия по различным аспектам ее финансово-хозяйственной деятельности. Украинские предприятия только учатся процессу управления финансово-экономической безопасностью, а механизм ее обеспечения сложен и требует тщательной проработки с учетом специфики деятельности предприятий.

Процесс управления финансовой безопасностью предприятия можно разделить на следующие этапы: 1. Разработка системы приоритетных финансовых интересов. 2. Анализ угроз финансово-экономической безопасности предприятия. 3. Оценка уровня финансово-экономической безопасности предприятия. 4. Разработка комплекса мероприятий по обеспечению финансовой

безопасности и рекомендаций по внедрению их на практике. 5. Бюджетное планирование реализации разработанного комплекса мер по обеспечению финансовой безопасности предприятия. 6. Реализация запланированных мероприятий в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия. 7. Контроль за ходом реализации намеченных мероприятий по обеспечению достаточного уровня финансовой безопасности предприятия. 8. Оперативное управление системой финансовой безопасности предприятия с помощью механизма обратной связи, которое проявляется в корректировке существующей или разработке новой системы мер по обеспечению достаточного уровня финансовой безопасности.

Таким образом, перечень задач, требующих решения при построении системы управления финансово-экономической безопасностью, достаточно широк. Постоянный мониторинг уровня финансово-экономической безопасности должен осуществляться в условиях изменения параметров внешней среды, даже если уровень эффективности деятельности предприятия очень высок.

Список литературы:

1. Корчевська Л.О. Ітеративний підхід до дослідження економічної безпеки підприємства / Л.О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. Київ: ВНЗ «Національна академія управління», 2012. – №4 (130). – С.175-183;
2. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення: монографія / З.В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надстир'я, 2006. – 244 с.

СЕКЦІЯ 13 - АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ

КАРМІНСЬКА-БЕЛОБРОВА М.В., канд. наук з держ. упр.,
доц., каф. МІПтаМЕВ, НТУ «ХПІ»

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ КОМПЕТЕНТІСНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ

Проблематика управління змінами в організаціях є сьогодні однією з найбільш часто обговорюваних в науковій і практичній літературі з менеджменту. Як вчені, так і менеджери-практики єдині в тому, що вміння змінитися вчасно і належним чином стає одним з визначальних чинників виживання та успіху організації.

Стабілізація діяльності підприємств та реалізація перспектив їх розвитку безпосередньо залежать від підвищення ефективності функціонування управлінського персоналу. Ситуація, що склалася в країні, організаційні, фінансово-економічні проблеми вимагають повної реалізації інтелектуальних, ділових, професійних якостей керівників всіх рівнів. Все більше актуальні управлінські кадри, здатні адаптуватися до мінливих умов життя суспільства, що орієнтуються на вирішення завдань сталого та ефективного розвитку всіх господарських підрозділів.

У світовій практиці склалася об'єктивна ситуація, при якій конкурентні переваги підприємства визначаються не стільки організаційно-економічними складовими, скільки забезпеченістю підприємства кваліфікованим персоналом і його ефективним управлінням. Ефективне управління персоналом стає важливим фактором, здатним привести до посилення конкурентних переваг українських підприємств. В сучасних умовах формування ринкових відносин особлива роль приділяється підвищенню рівня роботи з персоналом та її постановці на міцний науковий фундамент, використанню накопиченого протягом багатьох років вітчизняного і закордонного досвіду, питань практичного застосування сучасних форм управління персоналом [1].

В даний час компетентнісний підхід до системи управління персоналом організації став її невід'ємною частиною. При розробці і реалізації стратегії управління людськими ресурсами організації

все частіше стали застосовувати технології управління компетенціями. Компетентнісний підхід забезпечує організаціям нові довгострокові конкурентні переваги на ринку товарів і послуг. Основне завдання компетентнісного підходу полягає в тому, щоб навчити людину керувати власними знаннями, навичками і вміннями, тобто вміти самонавчатися і саморозвиватися. Ще однією відмінною особливістю компетентнісного підходу є те, що для опису компетенцій використовуються різні характеристики, тобто прояви в поведінці знань, навичок і якостей, за якими досить легко визначити наявність тих чи інших компетенцій співробітника. Одночасно вони описують конкретні прояви професіоналізму співробітника при виконанні робочих завдань. Вперше з 70-80-х років ХХ століття використовувати моделі компетенцій в рамках своїх організацій почали керівники американських організацій. В кінці 90-х років цю практику стали застосовувати в Великобританії, Австралії, Канаді, Швейцарії, Іспанії, країнах Скандинавії, Нідерландах, Німеччині [2].

Поняття «компетенція» може розглядатися в двох ракурсах - широкому і вузькому. З широкої позиції воно містить такі елементи, як: знання, вміння, навички, особистісні характеристики і ціннісні установки індивіда. В рамках вузького підходу поняття «компетенція» обмежується тільки знаннями, вміннями і навичками персоналу. Відсутність уваги до особистісних характеристик і ціннісних установок індивіда багато в чому пов'язано з труднощами і нерозвиненістю інструментарію їх діагностики та оцінки. Це, в свою чергу, суттєво ускладнює можливість отримання об'єктивної картини набору як особистісних характеристик працівника. Крім того, численними дослідженнями доведено, що особистісні якості та цінності людини мають тенденцію до структурної і компонентної трансформації під впливом норм навколишнього соціального середовища, специфіки власного досвіду, а також особливостей кожної конкретної ситуації. Тому можна говорити лише про визначення параметрів поточного набору особистісних якостей і ціннісних установок індивіда.

Зазвичай виділяють наступні типи компетенцій: корпоративні (або ключові) - компетенції, які підтримують проголошену місію та цінності компанії і, як правило, можуть бути застосовані до будь-якої посади в організації, часто перелік

корпоративних компетенцій можна зустріти в презентаційних та інформаційних матеріалах компаній; управлінські компетенції, які застосовуються щодо посад всіх рівнів управління; професійні компетенції, які використовуються в відношенні певних груп посад різних департаментів. Наприклад, професійні компетенції розробляються для співробітників кожного з відділів: продажів, інформаційних технологій, технічних відділів, бухгалтерії, служби сервісу тощо. Це знання і навички, що визначають професійні обов'язки, рівень володіння ними, здатність застосування їх на практиці окремими категоріями працівників; особистісні компетенції, мають надпрофесійний характер і необхідні в будь-якій області діяльності. Під особистісною компетенцією маються на увазі духовна зрілість, усвідомлення людиною власних життєвих цілей і сенсу життя, розуміння себе та інших людей, вміння зрозуміти глибинні мотиви поведінки.

Якщо ми звернемося до міжнародного досвіду, то і в США, і в Європі перехід до компетентнісного підходу був обумовлений природними об'єктивними причинами - змінами навколишнього світу, у виробничій сфері, в тому числі прискоренням інноваційних процесів в економіці, які викликали зміни у сфері політики стосовно трудових ресурсів. Нові вимоги до працівника створили необхідність вдосконалення загальної підготовки трудових ресурсів, системи освіти в цілому. Навчання стали розглядати як частину бізнес-процесу. Отримали розвиток корпоративне навчання, самонавчання. В Україні в даний час компетентнісний підхід в управлінні персоналом організації тільки починає отримувати визнання, оскільки дозволяє оптимізувати роботу з персоналом, зробити її більш ефективною і результативною [2].

У висновку можна зазначити те, що ефективне управління розвитком компетенції персоналу засноване на намірі пізнати вплив функціональних, організаційних і незалежних факторів на формування, розвиток компетенції персоналу та на оптимізації потенціалу кожного співробітника, який сприяє результативній роботі всієї організації. Облік всього різноманіття факторів, що впливають на управління компетенціями персоналу, веде до різкого зростання обсягу інформації, необхідного на всіх рівнях управління персоналом.

На нашу думку, в умовах глобалізації світової економіки компетентнісний підхід як дослідницький науковий напрямок

може служити ефективним інструментом створення нових конкурентних переваг як на внутрішніх, так і зовнішніх ринках.

Список літератури:

1. Уиддет С., Холлифорд С. Руководство по компетенциям. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.management.com.ua/books/view-books.php?id=124>;
2. Спенсер Л., Спенсер С. Компетенции на работе: пер. с англ. М.: НРРО, 2005. 379 с.;
3. Кармінська-Белоброва М. В. Особливості сучасних концепцій управління персоналом / М.В. Кармінська-Белоброва // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University «KhPI» (economic sciences): зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 37 (1313). – С. 36-40. [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/39739>;
4. Шматько Н.М. Підходи до формування синергетичного ефекту в економіці [Текст] / Н.М.Шматько // Вісник економіки транспорту і промисловості: Збірник науково-практичних статей. – Х. УкрДАЗТ – 2013. – № 43. – С. 103-106;
5. Шматько Н.М. Розвиток інноваційної політики України з використанням маркетингу інновацій / Н.М. Шматько, М.С. Пантелеев // Вісник Національного технічного університету «ХПІ» (економічні науки) = Bulletin of the National Technical University «KhPI» (economic sciences) : зб. наук. пр. – Харків : НТУ «ХПІ», 2018. – № 37 (1313). – С. 50-56.

КАУТ О.В., канд. екон. наук, доц.

ДЕРЕНЬКО В.В., студ.

ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН МІЖ СИСТЕМАМИ СТРАХУВАННЯ ТА КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Банківський бізнес традиційно вважається одним із найризикованіших. Водночас, зростання конкуренції на ринку традиційних послуг між банками та небанківськими установами змушує фінансові інститути замислюватися над власним іміджем і репутацією. З огляду на це особливої актуальності набувають тенденції до об'єднання зусиль банків і страхових компаній у контексті розширення асортименту послуг, підвищення ефективності обслуговування клієнтів, а також вдосконалення підходів до ведення бізнесу в цілому. У результаті це привело до появи концепції «Вапса88игапсе». Такі стратегічні альянси дозвлять банкам досягти значних переваг на ринку фінансових послуг, що в свою чергу призведе до суттєвого збільшення дохідності і продуктивності банківських установ; сприятиме збільшенню прибутків у вигляді комісійних [1].

Втім, в Україні банківське страхування лише починає розвиватися. Сутність банківського страхування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою поєднання страхових і банківських продуктів, а також спільного

використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу.

Головна мета банківського страхування - це продаж страхових продуктів через банківські канали. Більш ширше значення цього терміну - набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно [2].

Слід зауважити, що впровадження bancassurance на українському ринку фінансових послуг можливе у таких варіантах. По-перше, канали розповсюдження однієї сторони отримують доступ до клієнтської бази другої сторони - найпростіша форма, яка по суті не є спільним співробітництвом з мінімальними результатами і низьким рівнем дохідності обох сторін. По-друге, банк підписує зі страховою компанією угоду, відповідно до якої він є її офіційним представником. У даному випадку обидва партнери можуть досягти позитивних результатів, а інвестиції банківських установ залишаться на достатньо низькому рівні [3].

При застосуванні продуктів bancassurance банк отримує певні переваги та вигоди, і зокрема:

- збільшення прибутку у вигляді комісійних винагород від продажу страхових продуктів;
- додаткове залучення до мережі банку платоспроможних клієнтів;
- можливість збільшити продуктивність праці персоналу за рахунок розширення спектру послуг;
- отримання додаткових доходів за рахунок агентської нагороди;
- лояльність клієнта, адже із збільшенням кількості продуктів, які клієнт купує у банку зменшується вірогідність його втрати банком.

Зрозуміло, що страхові компанії також отримають ряд привілеїв за рахунок доступу до нових клієнтів, розширення спектру послуг, впровадження нових продуктів, які раніше були неконкурентоспроможні через високу собівартість, а також економію витрат через збільшення масштабів бізнесу.

Зрозуміло, що страхові компанії також отримають ряд привілеїв за рахунок доступу до нових клієнтів, розширення спектру послуг, впровадження нових продуктів, які раніше були неконкурентоспроможні через високу собівартість, а також

економію витрат через збільшення масштабів бізнесу.

Відтак, зарубіжний досвід свідчить, що успішно досліджуючи клієнтську базу, покращуючи свою репутацію та продукти для середнього ринку, європейські банки збільшили обсяги своїх продаж до рівня, який дозволяє із впевненістю стверджувати, що bancassurance - високоприбутковий бізнес. На сьогодні до 1/3 прибутків європейські банки одержують від реалізації страхових продуктів [4].

Список літератури:

1. Габидулин И., Лушниченко В. Bancassurance по-эсэнтевски // <http://www.dedal.ua/dbn.php/publications/oldpubs/17603?print>;
2. Григорьева И. Смесь кредита с полисом. Август 2013 // <http://www.pk.kiev.ua/>;
3. Зайцев О. Банки и страховой бизнес: необходимость согласования // Банковская практика за рубежом. - 2006. - № 9. - С. 53-61;
4. Залетов О.М., Мюллер П., Шевченко В.І. Довідник страхового агента. - К.: Наукова думка, 2003. - 256 с.

КОБУШКО І.М., д-р. екон. наук, проф., каф. фінансів та підприємництва, Сумський державний університет
ORCID: <http://orcid.org/0000-0003-0821-4233>

КОБУШКО Я.В., канд. екон. наук, ст. викл. каф. управління, Сумський державний університет
ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-2057-2300>

ВЛАСЕНКО А.В., студ., Сумський державний університет

ТІНІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ ЯК ДЕТЕРМІНАНТИ ПОСЛАБЛЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ

Глобалізаційні процеси в міжнародних економічних відносинах виступають каталізатором вільного та прискореного руху інвестицій та капіталів на світовому ринку. Масштабність та різноманітність форм фінансової глобалізації на ряду з перевагами характеризується низкою недоліків, серед яких активізація тіньових процесів економічних відносин, що чинить деструктивний вплив на показники інвестиційного потенціалу України.

Головною перешкодою для зростання рівня інвестиційної привабливості України для іноземних країн є зростання рівня тіньової економіки. При збільшенні рівня тіньової економіки в країні знижуються не тільки обсяги іноземного інвестування, а й внутрішнього, оскільки підвищуються ризики неповернення

вкладених коштів та знижується рівень довіри інвесторів внаслідок посилення корупційних схем в усіх сферах.

Рівень корупції негативно впливає на співвідношення обсягів інвестицій та валового внутрішнього продукту. На думку експертів Світового банку [1], корупція виступає своєрідним податком на бізнес, відтак її збільшення на 1 відсоток скорочує надходження прямих інвестицій в країну на 5 відсотків, тобто зменшення рівня корумпованості чиновників призводить до зростання інвестицій.

Вірогідність втрати інвестицій у результаті корупційних дій державних службовців у США становить – 5 %, Естонії – 24, в Україні – 62 % [2]. Міжнародна інвестиційна позиція та місце країни у провідних рейтингових опитуваннях, а також відгуки поточних інвесторів є передумовою залучення іноземних інвестицій. Тому на сьогодні, при стабільно високому рівні корупції в Україні, показники, які характеризують національне бізнес-середовище, залишаються на низькому рівні. Послаблення інвестиційних позицій України на міжнародному рівні відбувається через військові операції на сході країни та окупації Криму, недосконалість законодавчої бази, політичної нестабільності, погіршення макроекономічних показників країни, значні коливання валютних курсів.

Серед вагомих детермінант погіршення інвестиційних позицій України, як країні-реципієнті іноземних інвестиційних ресурсів, доцільно виділити високий рівень тіньової економіки в Україні, високий рівень корупції, недовіру іноземних інвесторів, поширеність у практичній діяльності економічних суб'єктів механізмів легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, відсутність інвестиційних пільг, необхідність пошуку шляхів оптимізації системи оподаткування суб'єктами господарювання за допомогою тіньових схем та механізмів тощо.

Аналіз динаміки інвестування в національну економіку показує, що при збільшенні рівня тіньової економіки в державі відповідно зменшуються іноземні інвестиції в країну і навпаки (табл.1).

Таким чином, в умовах необхідності покращення інвестиційної привабливості та нарощення обсягів інвестиційних ресурсів необхідним є впровадження ефективних реформ державної інвестиційної політики, які б були спрямовані на ідентифікацію ризиків за багатоканальними тіньовими схемами та мінімізацію втрат за інвестиційними каналами тіньового

виведення капіталу.

Таблиця 1 - Динаміка іноземних інвестицій та рівня тіньової економіки в Україні за 2010-2018рр. [3]

Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Рівень тіньової економіки (% від ВВП)	38	34	34	35	43	40	35	32	30
Прямі іноземні інвестиції (млн. дол. США)	6495	7207	8401	4499	410	2961	3284	2202	2355

Список літератури:

1. *Søreide T.* Drivers of Corruption. A Brief Review. A World Bank study. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/20457/916420PUB0Box30UBLIC009781464804014.pdf?sequence=1&isAllowed=y> (дата звернення 02.10.2019);

2. *Бобровников О., Патлай М.* Досліджуємо рівень корупції - визначаємо причини економічного занепаду - у цьому переконані експерти світового банку. URL: www.ukrinform.ua/rubric-politycs/17214-336
dosldgumo_rven_korupts_viznachamo_prichini_ekonomchnogo_zanepadu_u_tsomu_perekonani_eksperti_svtovogo_banku_25439.html (дата звернення 21.09.2019);

3. Офіційний сайт Державної служби статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

КОСТЕЦЬКА Н.І., канд. екон. наук, доц.

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7122-5800>

ПРОБЛЕМИ І НЕДОЛІКИ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Планування є важливою і первинною функцією управління, значення якої полягає у забезпеченні ефективного та сталого розвитку в майбутньому. У процесі планування визначають цілі діяльності підприємства, окреслюють шляхи їх досягнення, розраховують потреби в матеріальних і нематеріальних ресурсах, встановлюють терміни виконання завдань, обчислюють очікуваний соціально-економічний ефект. Проте незважаючи на переваги, які отримують підприємства завдяки плануванню перспективної діяльності, необхідно пам'ятати про певні недоліки, що можуть мати негативний вплив, та спричинити низку проблем при досягненні мети планування.

Процес планування може доволі дорого коштувати для підприємства, оскільки потребує значних витрат часу, зусиль

персоналу, матеріальних і фінансових витрат для отримання й обробки інформації, вироблення планових рішень, їхнє узгодження, уточнення та затвердження, а також забезпечення умов для досягнення планових показників. Ефективність планування визначають як відношення позитивного ефекту, тобто прибутку, отриманого у результаті планування до витрат на його проведення. Проте виникають ситуації, коли витрати на планування перевищують отриману від нього корисність. Тому слід дотримуватися оптимального співвідношення між витратами на планування та отриманими у результаті вигодами.

При плануванні важливу роль відіграє точність, реальність, своєчасність, об'єктивність та достовірність інформації, отриманої з внутрішніх і зовнішніх джерел. Ефективність планування залежить від якості інформації про результати діяльності підприємства у минулому та поточний стан справ, а також прогнозованої інформації про майбутній розвиток подій. Оскільки доволі важко абсолютно точно усе передбачити, то допущені при плануванні неточності чи помилки можуть негативно позначитися на результатах діяльності підприємства в майбутньому.

У результаті детального планування перспективної діяльності підприємства знижується гнучкість адміністративного управління, а також втрачаються можливості творчого підходу працівників до виконання своїх обов'язків. Наявність чітких планів може спричинити небажання працівників змінюватися самим і впроваджувати нововведення відповідно до актуальних потреб підприємства, а також може виникнути недбале, легковажне та безпечне ставлення до роботи.

При плануванні окремі зацікавлені особи, залучені до цього процесу, можуть суб'єктивно підходити до визначення цілей діяльності підприємства і шляхів їх досягнення, переслідуючи, перш за все, власні інтереси. Тому таке планування буде хибним, упередженим та неефективним для перспективного розвитку підприємства.

Процес планування потребує певного періоду часу на розроблення і затвердження планів, придатних до втілення їх у практику. Затримка дій не припустима при раптовому виникненні надзвичайних чи кризових ситуацій. Тому планування діяльності не підходить при виникненні таких ситуацій.

Якість планування значною мірою залежить від рівня динамічності та передбачуваності середовища, в якому

підприємство планує функціонувати. Зі зростанням нестабільності й непередбачуваності середовища діяльності підприємства знижується ефективність процесу планування.

Планування не завжди є гарантом успішної діяльності та розвитку підприємства, оскільки недоліки й обмеження можуть бути наслідком невірно обраного підходу чи методики планування, впливу зовнішніх чи внутрішніх факторів, допущених помилок і некомпетентності керівництва чи планового персоналу. Проте розуміння переваг і недоліків планування, урахування їх у процесі розробки та реалізації планів, вміння своєчасно вносити відповідні корективи сприятиме досягненню мети планування й підвищенню ефективності діяльності підприємства в майбутньому.

ПАНТЕЛЄВ М.С., канд. техн. наук, доц., каф. МІПтаМЕВ, НТУ «ХПІ»

ГОРДІЄНКО Д., студ., НТУ «ХПІ»

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

ВИРОБНИЧИМИ

РЕСУРСАМИ

При формуванні ринкових відносин в економічній системі підприємство може розглядатися як найважливіший елемент ринкової системи, що і передбачає для сучасних умов господарювання вибору максимально ефективних форм ведення його економіки. підприємство, здійснюючи виробничу діяльність, реалізує функцію використання виробничих ресурсів.

Виробничі ресурси - це чинники виробництва, які підприємство використовує в процесі своєї виробничої діяльності. Виробничі ресурси - це велика категорія, яка включає в себе основні та оборотні кошти, а також людський капітал, дозволяє підприємству забезпечувати працездатність.

Ефективне управління виробничими ресурсами є одним з головних умов забезпечення конкурентоспроможності підприємства в ринковій економіці. Ринкова ситуація, коли підприємство несе повну економічну відповідальність за свої рішення і дії, вимагає іншого методологічного обґрунтування прийомів ефективного впливу на виробничі ресурси. У той же час у вітчизняній практиці недостатньо повно досліджені фактори

управління ресурсами, що знаходяться в розпорядженні підприємства.

Будь-яке підприємство в своєму розвитку проходить певні стадії, що утворюють життєвий цикл. Життєвий цикл підприємства - це не просто період діяльності, це динамічний процес зміни підприємства і його ресурсної бази, пов'язаний з формуванням нових бізнес-процесів, використанням нових технологій, нових можливостей, а також нових принципів організації виробничої діяльності. В життєвому циклі підприємства, згідно сформованому в літературних джерелах думку, прийнято виділяти п'ять стадій: зародження (створення), становлення, розвиток, стабільність (зрілість) і занепад. кожна з перерахованих стадій з точки зору розвитку підприємства має певні особливості, детально описані в сучасній теорії.

Однак, з точки зору факторів, що впливають на стан виробничих ресурсів, ми вважаємо за доцільне розглядати 4 стадії зародження, зростання, зрілість, оздоровлення. Виділення такої стадії, як «оздоровлення», пов'язане, з забезпеченням фінансово-економічної стабілізації при переході зі стадії зрілості до стадії занепаду. Немає сенсу розглядати стадію «занепаду», оскільки потенціал ресурсної бази, в цьому випадку вичерпаний, і роль управління зводиться до оцінки вартості її ліквідації.

Кожна з перерахованих стадій формує специфічні фактори управління виробничими ресурсами, представленими в таблиці 1. Як видно з даних таблиці 1 фактори, що впливають на стан і ефективність управління виробничими ресурсної бази мають свої специфічні особливості для кожної з розглянутих стадій життєвого циклу. Отже, стан ресурсної бази, оцінка її потенціалу, що лежить в основі ефективного управління, теж матиме свої особливості.

Вимірювання ефективності - це встановлення конкретного критерію, який буде єдиним для ланок економіки, починаючи з підприємства і оборотні кошти оборотні виробничі засоби оборотні кошти в запасах сировину, матеріали, паливо, енергія та ін. Оборотні кошти в виробництві НЗП, напівфабрикати власного виробництва, витрати майбутніх періодів фонди звернення готову продукцію грошові кошти і розрахунки закінчуючи всієї економічної системою країни в цілому. загальним критерієм ефективності виробництва, як правило, є резерв в підвищенні продуктивності праці.

Таблиця 1 - Фактори, що впливають на стан і ефективність управління виробничими ресурсами підприємства

Стадія життєвого циклу підприємства стадія зародження	Фактори, що впливають на стан і ефективність управління виробничими ресурсами підприємства <ul style="list-style-type: none"> - час функціонування підприємства на ринку від періоду реєстрації; - низька фондоозброєність праці; - несправність система матеріально-технічного постачання - невеликий кадровий склад (відбувається поєднання функцій); - показники фінансового стану нижче нормативних значень; - частка позикового капіталу значно перевищує частку власного капіталу - Не різноманітний асортимент продукції, що випускається; - обсяги продажів низькі або взагалі відсутні; - частка ринку незначна або взагалі відсутня; - численні коригування виробничих планів.
стадія зростання	<ul style="list-style-type: none"> - розширення кадрового складу (висока плинність кадрів); - розширення технічної бази виробництва; - впровадження елементів логістики; - формування служби матеріально-технічного забезпечення - фінансові показники на рівні нормативних і їх значення від періоду до періоду стають стабільне; - наявність власного прибутку від основної діяльності; - в асортименті з'являються нові види продукції, які користуються попитом; - частка займаного ринку - середньогалузева; - здійснюється освоєння нових ринків збуту. - формування надійних стратегічних планів
стадія зрілості	<ul style="list-style-type: none"> - стабільний кадровий склад (відсутність плинності кадрів); - оновлення технічної бази виробництва; - налагоджена система матеріально-технічного постачання; - наявність прибутковою операційної та позареалізаційної діяльності; - фінансові показники перевищують нормативні значення або їх значення вище середньогалузових; - наявність в асортименті продукції, що випускається як стандартної так і нової продукції; - домінуюча позиція за обсягами продажів і займаної частки ринку; - надання великого спектру послуг; - високий ступінь виконання поточних планів виробничої діяльності;
стадія оздоровлення	<ul style="list-style-type: none"> - зниження конкурентоспроможності продукції, що випускається; - активізація інноваційної діяльності; - оновлення кадрового складу; - реструктуризація виробництва; - оновлення продукції, що випускається; - ліквідація старої і формування нової технічної бази виробництва; - формування гнучкої системи матеріально-технічного постачання; - скорочення обсягів продажів; - зниження прибутковою операційної та позареалізаційної діяльності; - фінансові показники нижче нормативні значень або їх значення нижче середньогалузових; - численні коригування виробничих планів.

Список літератури:

1. Кармінська-Белоброва М.В. Організаційні структури управління підприємством / М.В. Кармінська-Белоброва // Бізнес Інформ = Business Inform. – 2012. – № 12. – С. 192-195.;
2. Шматько Н.М. Концептуальні засади підтримки стійкості функціонування

великомасштабних економіко-виробничих систем / *Н.М. Шматько* // Економіка розвитку = Economics of development. – 2017. – № 4 (84). – С. 16-27;

3. *Олійник Ю.С.* Аналіз використання автоматизованих систем контролю та обліку електричної енергії на підприємствах// Збірник наукових праць Харківського національного університету Повітряних Сил: зб. наук. праць, 2016. Вип. 4(49), Харків, - С. 122-124.;

4. *Лепейко Т.І.* Особливості прояву синергетичних ефектів в Українській економіці / *Т.І. Лепейко, Н.М. Шматько* // Бізнес Інформ = Business Inform. –2012. –№ 11. –С. 6–8.;

5. *Шматько Н.М.* Рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості машинобудівного підприємства / *Н.М. Шматько* // Вісник Нац. техн. ун-ту "ХПІ" : зб. наук. пр. Темат. вип. : Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків : НТУ "ХПІ". – 2011. – № 25. – С. 79-85.

ПОБЕРЕЖНИЙ Р.О., канд. екон. наук, доц., каф. МІПтаМЕВ, НТУ «ХПІ»

КОЗЛОВ Є.А., студ., каф. МІПтаМЕВ, НТУ «ХПІ»

ТКАЧЕНКО Є.О., студ, каф. МІПтаМЕВ, НТУ «ХПІ»

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ФАКТОРИ ТА ПРЕДМЕТНІ СФЕРИ

Управління підприємством – це економічна категорія, яка представляє особливу форму економічних відносин, що впливають на процеси, об'єкт чи систему, аби зберегти її стійкість, або перевести в інший стан відповідно до поставлених цілей. Управління виникає тоді, коли керівник приймає рішення, коли розробляється новий порядок відносин між елементами системи для подолання проблемної ситуації, коли встановлюються нові зв'язки між структурними підрозділами, пов'язані з модифікацією організаційної структури [1].

Для більш ефективного функціонування вітчизняним підприємствам в сучасних умовах, при побудові системи управління слід враховувати наступні фактори: виробничий процес має бути достатньо гнучким, що дозволить швидко змінювати асортимент продукції. Це фактор, насамперед, зумовлений застосуванням у виробництві нової техніки, впровадження прогресивних технологій виробництва та охорони навколишнього середовища; бути адекватною, складною технологією виробництва, яка вимагає більш нових форм контролю, організації та розподілу праці; враховувати серйозну конкуренцію як на внутрішньому так і на зовнішньому ринку продукції та покращувати якість продукції, що надається; приймати до уваги необхідність врахування невизначеності зовнішнього середовища; враховувати вимоги до рівня якості обслуговування споживачів та

часу виконання договорів, які регулярно підвищують вимоги по умовам упаковки, транспортування, а також більш вигідні базиси поставки; враховувати зміну структури попиту [2].

Дослідники [3] розподіляють предметні сфери управління підприємством наступним чином:

- організаційне управління концентрує увагу на методології управління та створенні передумов для її використання підприємством на основі обґрунтованого вибору форми організації управління, визначення та розподілу функцій між окремими учасниками управлінського процесу, забезпечення необхідної координованості та підборі кадрів, здатних до практичної реалізації тих функцій та завдань управління, які визначені для відповідного структурного підрозділу підприємства;
- виробниче управління зосереджується на виробничому процесі, його передумовах (використання устаткування та виробничих площ, технологічна підготовка виробництва, налагодження потоків необхідних матеріальних ресурсів), наслідках (продукція, її якість та конкурентоспроможність), процесах розвитку (розширення асортименту продукції, застосування удосконалених технологій виготовлення продукції, автоматизації виробництва);
- економічне управління пов'язане із вирішенням проблем забезпечення високоефективної діяльності підприємства та створення передумов для його розвитку і передбачає здійснення системного аналізу господарської діяльності підприємства, обґрунтування найважливіших параметрів його стійкого функціонування (обсягів виробництва продукції, форми організації виробництва, цін на продукцію підприємства, варіантів його матеріально-технічного забезпечення, внутрішніх нормативів використання різних видів ресурсів, планування та розподілу прибутку, резервів підвищення ефективності діяльності, інвестиційних проектів та ін.).

Список літератури:

1. Бугров Д. Метрика ефективності / Д. Бугров [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vestnikmckinsey.ru>;
2. Бабчинська О.І. Основні інструменти управління підприємством в сучасних умовах / О.І. Бабчинська, В.В. Соколовська / Ефективна економіка. – Вид-во ТОВ «ДКС-центр». 2017 – №10. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5809>;
3. Мельничук Л.С. Економічне управління підприємством в сучасних умовах господарювання / Л.С. Мельничук // Наукова праця. Економіка. - №273 – Т. 285. – С. 74-77. – Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2016/285-273-12.pdf>.

СТАРКОВА Г.В., канд. культ., доц., каф. управління соціальними комунікаціями, ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ЕКОНОМІКА ДОЗВІЛЛЯ ДЛЯ ДІТЕЙ. ТЕАТРАЛЬНА СКЛАДОВА

Вистава — елемент ринку дозвілля, так само як інтернет, концерт, фестиваль, телебачення, радіо, похід у кіно або до парку розваг, заняття у гуртках за інтересами, виставки, екскурсії тощо.

Театр в Україні сьогодні — неприбуткова організація. Результати дослідження, проведеного з ініціативи Гільдії незалежних театрів, свідчать, що нині в Україні є понад 300 театрів різних форм власності (державні та приватні), понад 100 з них — в Києві. При цьому українські державні театри отримують від кількох сотень тисяч до десятків мільйонів гривень доходів, залежно від підпорядкування, втім структура цих доходів приблизно тотожна: «Державні театри (національні, обласні, муніципальні) отримують до 80-90% надходжень від державного бюджету відповідного рівня» [1]. Ще 10-40% надходять, наприклад, з продажу квитків.

За цьогорічним опитуванням Київського міжнародного інституту соціології, понад половина населення України не відвідує культурних заходів взагалі [2]. У першій трійці причин — висока вартість, брак вільного часу та обмежений доступ (через концентрацію у великих містах).

Якщо дорослі можуть ігнорувати культурне дозвілля, діти потребують програми. Культурна компетентність — одна з 11 ключових для Нової української школи (НУШ). На мистецьку освітню галузь у 1-4 класах заплановано по 70 годин на рік. Більше лише у мовно-літературної (315-350 годин на рік), математичної (140) та фізкультурної (105), на рівні — природнича [3]. Завдяки цьому очікується, що у четвертому класі дитина, серед іншого, «розрізняє види мультфільмів (мальований, ляльковий), театру (ляльковий, музичний) та хореографії (народна, класична, сучасна)» [4]. Десятий тиждень навчання у першому класі присвячений темі «Театр» і, серед іншого, передбачає похід на виставу [5].

Харківський ринок дозвілля для дітей пропонує значну кількість альтернатив. Ціни на деякі варіанти співставні. Наприклад, квиток у кіно та на виставу часто коштує однаково —

70 гривень, на атракціони Центрального парку культури та відпочинку ім. М. Горького — до 50 гривень. Кожен з цих видів діяльності має специфіку та в цілому не взаємозамінний. На одних і тих самих атракціонах можна кататися нескінченно, до вистави більші вимоги, але вибір не дуже великий — харківські державні театри пропонують «витриманий часом» продукт або ігнорують дитячу аудиторію [6].

З появою Українського культурного фонду незалежні театри отримали додаткову можливість для реалізації авторських проєктів, які передбачають сучасний драматургічний матеріал, залучення професіоналів і спеціалістів з інклюзії, а разом з цим — безоплатність для глядача [7]. Однак поза межами проєктного фінансування таким виставам буде надзвичайно складно забезпечити навіть самоокупність.

Список літератури:

1. Український театр: шлях до себе. Здобутки. Виклики. Проблеми [Електронний ресурс] / [С. Васильєв, І. Чужинова, О. Тукалевська та ін.] // ГО «Культурна Асамблея», КЖД «Софія». — 2018. — Режим доступу: <https://www.ukrainiantheater.com/post/doslidzhennya-ukrainsky-teatr-na-nashomu-saiti>;
2. Деякі аспекти культурних практик і культурної інфраструктури – результати всеукраїнського дослідження [Електронний ресурс] // ВГО «Асоціація сприяння самоорганізації населення». — 2019. — Режим доступу: <http://samoorg.com.ua/blog/2019/03/14/deyaki-aspekti-kulturnih-praktik-i-kulturnoyi-infrastrukturi-rezultati-vseukrayinskogo-doslidzhennya/>;
3. Проєкт нового державного стандарту початкової загальної освіти. Додаток 1. Базовий навчальний план [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://newstandard.nus.org.ua/dodatok-1-bazovyy-navchalnyj-plan/>;
4. Проєкт нового державного стандарту початкової загальної освіти. Змістові лінії та конкретні очікувані результати. Мистецька освітня галузь [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <https://newstandard.nus.org.ua/zmistovi-liniyi-ta-konkretni-ochikuvani-rezultaty/mystetska-osvitnya-galuz/>;
5. Модельна навчальна програма для 1-го класу та навчально-методичні матеріали, тиждень 10, тема тижня: «Театр» [Електронний ресурс]. — 2017. — Режим доступу: https://nus.org.ua/wp-content/uploads/2017/11/Tyzhden-10_Teatr-pdf-1.pdf;
6. Старкова Г. Театр – не для дітей [Електронний ресурс] / Ганна Старкова // Медіа група «Об'єктив». — 2019. — Режим доступу до ресурсу: <https://www.objectiv.tv/subjectively/2019/11/11/teatr-ne-dlya-ditej/>;
7. Старкова Г. Вистави для дітей на харківському ринку дозвілля [Електронний ресурс] / Ганна Старкова // Цензор.НЕТ. — 2019. — Режим доступу: https://censor.net.ua/blogs/3159660/vistavi_dlya_diteyi_na_harkvskomu_rinku_dozvillya.

СИРОМ'ЯТНИКОВА О.В., ст. викл. каф. ЕАтаО, НТУ «ХПІ»

СТРАТЕГІЇ СТРУКТУРНОЇ АДАПТАЦІЇ ЯК ЕЛЕМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В сучасних умовах господарювання стійке функціонування

та розвиток суб'єктів господарювання в довгостроковій перспективі можливі тільки за умов їх своєчасного реагування на швидкі зміни зовнішнього середовища, які у термінології VUCA характеризуються мінливістю, невизначеністю, складністю та неоднозначністю, що вимагає гнучкості і адаптивності при прийнятті дієвих управлінських рішень [1].

Особливої актуальності ці питання набувають в умовах антикризового управління, коли високий рівень адаптивності підприємства, від якого залежить швидкість та адекватність реакції підприємства на зміни зовнішнього середовища, дозволяє своєчасно попередити або подолати дію загроз, що генеруються зовнішнім середовищем, запобігти банкрутства та створити передумови для подальшого стійкого та збалансованого розвитку підприємства.

В умовах кризи адаптаційні системи управління слід розглядати як процес підготовки та реалізації заходів, що спрямовані на пристосування суб'єкта господарювання до мінливих умов зовнішнього середовища та приведення внутрішнього середовища у відповідність із зовнішніми факторами. Основною метою адаптивного процесу управління підприємством є підвищення ефективності діяльності та рівня конкурентоспроможності, які можливо забезпечити завдяки створенню здатності підприємства запобігати, протистояти або мінімізувати можливі негативні наслідки кризових явищ у процесі реалізації управлінських рішень.

У сучасній практиці управління науковцями були виділені такі типи адаптації підприємств: параметрична; алгоритмічна; ресурсна та структурна адаптація [3]. Структурна адаптація, яка передбачає зміну структури системи управління чи структури об'єктів, що моделюються, поділяється на такі типи: альтернативна, що передбачає наявність кількох альтернативних варіантів для вибору, та еволюційна, що базується на незначних поступових змінах структури, які відбуваються з урахуванням ситуативних чинників зовнішнього середовища [4].

Основним інструментом адаптаційного управління підприємством в кризових умовах господарювання є формування стратегії структурної адаптації, яка представляє собою сукупність запланованих цілей, дій та рішень довгострокового і короткострокового характеру, що забезпечать процес адаптації підприємства до умов зовнішнього та внутрішнього середовища

підприємства за рахунок зміни структури системи управління чи структури об'єктів, що буде сприяти підтриманню динамічної рівноваги, одержанню конкурентних переваг та запобіганню кризових явищ.

Вищеозначене зумовлює необхідність формування стратегії структурної адаптації, реалізація якої дозволить суб'єктам господарювання на основі використання власних можливостей попередити (або послабити) дію загроз, що генеруються зовнішнім середовищем, створити передумови для подальшого зростання та розвитку в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Антикризова стратегія структурної адаптації є невід'ємною складовою загальної стратегії стійкого розвитку підприємства в цілому та, як наслідок, вимагає розробки методів її реалізації та обов'язкового узгодження з маркетинговою, фінансовою, ринковою, виробничою стратегіями.

Список літератури:

1. Сиром'ятникова О.В. Теоретичні передумови застосування антикризових стратегій в світі VUCA // Труды XI міжнародної науково-практичної конференції 7-9 грудня 2015 р. «Дослідження та оптимізація економічних процесів «Оптимум-2015» : тези допов. – Х. : НТУ «ХПІ», 2015. – С.230-233;
2. Ячменьова В.М., Османова З.О. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» // Проблеми економіки та управління. 2010. № 684. С. 346–353;
3. Раевнева Е. В., Кучерук Е. Н. Адаптивное управление поведением предприятия: категориальный базис / Бизнес Информ. 2007. № 6. С. 122–130;
4. Голубцова К.К. Визначення напрямів адаптивного управління підприємствами фармацевтичного сектора на основі досвіду передових країн світу // Бізнес Інформ. – 2018. – №12. – С. 460–464.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1 - ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА, ТОРГІВЛІ ТА БІРЖОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Белінська М.С., Сторожук Т.М. Шляхи підвищення ефективності фінансової діяльності підприємства на основі звітності	3
Танчак Я.А. Проблематичні аспекти грантової підтримки розвитку підприємництва	5
Гальків Л.І., Тимчина Ю.А. Розроблення інноваційної стратегії досягнення конкурентних переваг підприємства (організації, установи)	7
Дальченко А.В. Напрями покращення ефективного використання трудових ресурсів	10
Голишева Є.О. Особливості конкурентоспроможності сільсько-господарської продукції України	12
Melnyk A.O., Voloshchuk Y.V. Investment climate of Ukraine	14
Зінюк Л.О. Світовий досвід у визначенні пріоритетних напрямків розвитку страхового ринку України	16
Лахтіонова Л.А., Федорченко С.В., Морозова Л.В. Фінансово-аналітичні дослідження розвитку підприємництва на основі кластерного підходу	19
Мельникова К.І., Дудка Ю.В. Системний аналіз як метод обґрунтування рішень в організації підприємницької діяльності	22
Nagorny Y. Key factors of product innovations' success in the market	24
Субота М.В. Пріоритетні напрями посилення соціально-економічної безпеки підприємств	25
Sikorska M., Pererva P.G. Counterfeiting on the ukrainian market	27
Яцина В.В., Кочетова Т.І. Аналіз сучасного етапу розвитку малого бізнесу в Україні	30
Торой І., Кобелева Т.А. Формування напрямків та джерел інвестування розвитку електромашинобудування	31
Szabolcs N., Pererva P.G. Balanced scorecard and compliance monitoring in the field of innovative activity of industrial enterprise	34

СЕКЦІЯ 2 - МІЖНАРОДНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА БІЗНЕС-СТРУКТУР

Фанаскова А.В., Кобиліна П.В., Скляр А.В. Контроль та аудит в системі обліково-аналітичного забезпечення управління ефективністю бізнесу	38
Садиков М.А. Напрями підвищення ефективності інвестиційно-інноваційних проектів	39
Schimpf K., Pererva P.G. Essence and areas of application of internal entrepreneurship	41

СЕКЦІЯ 3 - СУЧАСНІ ТЕХНОЛОГІЇ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА РЕКЛАМНОГО БІЗНЕСУ

Мезенцева О.О. Аналіз лояльності в success management для клієнтів в сегменті B2B	45
Чернобровкіна С.В. Рівні ефективності маркетингової комунікаційної діяльності підприємств	47
Татарнікова О.Ю. Застосування сучасних технологій в маркетингових	

СЕКЦІЯ 4 - СВІТОВА ПРАКТИКА ТА НАЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ, АУДИТУ І ОПОДАТКУВАННЯ

Адонін В.А., Бакань С.В., Долганова О.І. Обліково-аналітичне забезпечення як функціональний компонент інформаційного забезпечення управління підприємством	52
Александрова В.О. Організації стратегічного управлінського обліку: міжнародний досвід	54
Альошин С.Ю., Голубєва О.О. Особливості відшкодування ПДВ вітчизняним суб'єктам господарювання	55
Артеменко Н.В., Линник О.І. Принципи, методики і техніки підготовки управлінської бухгалтерської звітності	57
Борисова Д.С., Діанова Я.А., Попова В.С. Обліково-аналітичні процеси та їх розвиток у вітчизняній практиці	59
Корінний С.О., Денисенко А.А. Недоліки сучасної фіскальної політики України	61
Єремян О.М., Зубенко М.В., Тронь А.В. Організаційні засади внутрішнього аудиту депозитних операцій банку	63
Єрмоленко О.К. Проблемні аспекти обліку дебіторської заборгованості на підприємствах України	65
Жадан Т.А., Дурсунджемал Д., Шеховцов І.О. Проблемні питання аналізу та оцінки фінансового стану підприємства в процесі здійснення контролю фінансово-господарської діяльності	67
Колесніченко А.С. Істотність інформації в обліку, звітності та прийнятті управлінських рішень суб'єктами господарювання	69
Заборська К.О., Радева О.Г. Особливості обліку дебіторської заборгованості на підприємстві	71
Кузнецова С.О. Прагматичний аспект в оцінці якості облікової інформації	73
Лукіна Д.В., Радева О.Г. Особливості облікової політики за МСФЗ	75
Мардус Н.Ю., Стешенко В.В. Особливості організації обліку і аудиту заробітної плати на малому підприємстві	77
Бажанова Н., Матвійшин О. Виклики та тенденції впливу інформаційних технологій на бізнес	80
Мелень О.В. Обліково-аналітичне забезпечення діяльності малих підприємств	82
Пінчук Т.А., Степаненко І.В. Проблеми оподаткування підприємств податком на додану вартість	84
Оліцька А.П., Побережна Н.М. Доходи та видатки бюджетних установ: нормативна база	87
Побережна Н.М., Сергієнко Д.В., Черв'як О.Ю. Управління дебіторською заборгованістю як засіб підвищення ділової активності підприємства	89
Потоцька О.А., Побережна Н.М., Мардус Н.Ю. Формування та використання обліково-аналітичної інформації в управлінні витратами на оплату праці	90
Сікетіна Н.Г. Аналіз економічної сутності витрат та їх визначення	92
Фальченко О.О., Герасімова О.О., Меньшикова Д.Р. Особливості аудиту фінансової звітності підприємств та організацій	95

Фальченко О.О. Сутність та значення прибутку, як показника фінансового результату підприємства	96
Фальченко О.О., Скориченко Е.В., Швець К.О. Особливості формування фінансових результатів підприємства	98
Юр'єва І.А., Куценко М.В., Ширінов Р. Законодавчі вимоги щодо бухгалтерського та податкового обліку на підприємстві	100
Шрам Т.В., Зайцева О.Г. Визначення собівартості медичних послуг як інструмент для прийняття управлінських рішень	103
Яковенко С.А. Проблеми та перспективи розвитку бухгалтерського обліку в Україні	105
Якименко-Терещенко Н.В., Денисова І.С. Теоретико-методичні засади внутрішнього аудиту банку	107
Чайка Т.Ю., Васильченко М.В. Вертикальний аналіз в класичній схемі аналізу фінансових результатів: сучасні тенденції застосування	109

СЕКЦІЯ 5 - АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Власюк Ю.І., Якубовська Н.В. Актуальність компетентнісного підходу до економічної освіти в закладах вищої освіти і-ї рівнів акредитації	114
Ісамухамедова С.В., Побережна Н.М. Навчання персоналу як засіб підвищення рівня його мотивації	116
Побережна Н.М., Строков Є.М., Зуб А.В. Формування та використання обліково-аналітичної інформації в управлінні трудовими ресурсами	118
Просоленко В.С. Особливості діджиталізації процесів рекрутингу персоналу в сучасних організаціях	120
Стенічева І.Б., Мерлай Ю.В. Основні напрямки вдосконалення організації праці	124
Юр'єва І.А., Алексєнко А.А., Ромжаєва Г.Б. Дослідження факторів формування соціально-трудова відносин	126

СЕКЦІЯ 6 - УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ПІДПРИЄМСТВ, УСТАНОВ ТА ОРГАНІЗАЦІЙ

Бондаренко А.А., Руссу К.О. Причини кризового фінансового стану підприємств комунальної форми власності (на прикладі КПТМ «Криворіжтепломережа»)	129
Ткаченко О.С., Селегей О.П., Кривко Н.І. Важливість обліково-аналітичного забезпечення для управління підприємства	131
Марущак І.В. Фінансова політика як складова державного регулювання	133
Нагорна І.В. Управління фінансовою стійкістю з використанням інформаційно-комунікаційних технологій	135
Сітак І.А. Алгоритм проведення контролінгу економічної стійкості підприємства	139
Угрімова І.В., Замула О.В., Капралова Л.А. Роль фінансів в антикризовому управлінні підприємством	141

СЕКЦІЯ 7 - УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ В ТРАНЗИТИВНІЙ ЕКОНОМІЦІ

ЛЕЛЕКО А.В. Вплив інновацій на якість обслуговування та розвиток банків	143
--	-----

Угрімова І.В., Замула О.В. Підходи до стратегічного управління капіталом банку	145
Штефан Н.М., Русінова А.С. Оптимізація джерел формування банківських ресурсів	146

СЕКЦІЯ 8 - ДОСЛІДЖЕННЯ СВІТОВИХ ТЕНДЕНЦІЙ ТА НАЦІОНАЛЬНИХ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Кривуля П.В., Кобцева Д.А. Альтернативні порядки усереднення оцінок відносної значущості об'єктів порівняння за шкалою Сааті як джерело консолідаційно-наведених ризиків	148
Мельников О.С., Гудименко О.О. Оптимізація розподілу рекламного бюджету підприємства	153
Єршова Н.Ю., Гаркуша В.О. Стратегічний управлінський аналіз в системі забезпечення економічної безпеки суб'єкта господарювання в умовах його адаптації до мінливого конкурентного середовища	155
Мельников О.С., Самойлов В.Ю. Імітаційне моделювання грошових потоків страхової компанії	156
Стригуль Л.С., Філіна О.В. Дискримінантні моделі, як експрес діагностика рівня фінансової стійкості підприємства	158
Шматько Н.М., Мирошник Т.О. Оцінка інноваційного потенціалу промислового підприємства при бізнес-плануванні	160

СЕКЦІЯ 9 - СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ БІЗНЕС-АДМІНІСТРУВАННЯ

Волоснікова Н.М. Особливості оцінювання економічної ефективності інформаційних потоків та інформаційного забезпечення на мікрорівні	164
Хорошилова П.Д., Гриценко А.А. Покращення якості бізнес-освіти як важлива умова впливу на якість бізнес-адміністрування	166

СЕКЦІЯ 10 - ЗАПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ТА ТУРИЗМУ

Залокоцька В.С., Сторожук Т.М. Особливості документального оформлення операцій діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу	169
--	-----

СЕКЦІЯ 11 - ЗАПРОВАДЖЕННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ УПРАВЛІННЯ ЗАКЛАДАМИ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО БІЗНЕСУ ТА ТУРИЗМУ

Богач О.В., Клименко Т.В. Поширення нових бізнес-моделей	172
Решетняк Н.Б., Назаренко О.В., Єгорова Ю.В. Розвиток цифрової економіки в Україні: головні проблеми та перспективи	174
Хоменко К.О. Ключові аспекти управління клієнтською базою банківської установи	176

СЕКЦІЯ 12 - ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ТА ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Маковоз О.С., Передерій Т.С. Безпека підприємства в умовах цифрової трансформації економіки України	180
Хаустова И.Е. Управление финансово-экономической безопасностью предприятий	182

**СЕКЦІЯ 13 - АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНО-
ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ НА РІЗНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РІВНЯХ**

Кармінська-Белоброва М.В. Актуальні аспекти компетентнісного підходу в управлінні персоналом	185
Каут О.В., Деренько В.В. Формування сучасних ринкових відносин між системами страхування та комерційних банків	188
Кобушко І.М., Кобушко Я.В., Власенко А.В. Тінізаційні процеси як детермінанти послаблення інвестиційних позицій України	190
Костецька Н.І. Проблеми і недоліки планування діяльності підприємств	192
Пантелєєв М.С., Гордієнко Д. Управління виробничими ресурсами підприємства	194
Побережний Р.О., Козлов Є.А., Ткаченко Є.О. Управління підприємством: фактори та предметні сфери	197
Старкова Г.В. Економіка дозвілля для дітей. театральна складова	199
Сиром'ятникова О.В. Стратегії структурної адаптації як елемент антикризового управління підприємством	200

Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут» 2019 р.

Наукове видання

ТРУДИ
XV - ої Міжнародної науково-практичної
конференції

**«ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ
«ОПТИМУМ – 2019»**

4-6 грудня 2019 року
м. Харків

**Редактор
та відповідальний секретар:
Строков Є.М.**

**Верстка, оригінал-макет
та дизайн обкладинки:
Строков Є.М.**

Підписано до друку: 28.12.2019 р. Формат 60x84/16
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. а 12,03
Тираж 300 екз

Друк ФОП Томенко Ю.І.
м. Харків, вул. Плеханівська, 16